

北京昆仑联通科技发展股份有限公司

Beijing Com&Lan Tech. Corp., Ltd.

(北京市石景山区实兴大街 30 号院 3 号楼 2 层 A-0200 房间)



关于北京昆仑联通科技发展股份有限公司
首次公开发行股票并在沪市主板上市申请文件
的审核问询函的回复

保荐机构（主承销商）



(上海市中山南路 318 号东方国际金融广场 24 层)

上海证券交易所：

根据贵所于 2023 年 7 月 25 日下发的《关于北京昆仑联通科技发展股份有限公司首次公开发行股票并在沪市主板上市申请文件的审核问询函》（上证上审〔2023〕581 号）（以下简称“问询函”）的要求，东方证券承销保荐有限公司（以下简称“保荐机构”）组织北京昆仑联通科技发展股份有限公司（以下简称“昆仑联通”、“发行人”或“公司”）、中汇会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“申报会计师”）和北京市竞天公诚律师事务所（以下简称“发行人律师”）对问询函所提出的问题进行了逐项落实、核查，现将有关事项回复如下：

如无特别说明，本问询函回复的简称与《北京昆仑联通科技发展股份有限公司首次公开发行股票并在主板上市招股说明书》中的简称具有相同含义。

本问询函回复中的字体格式说明如下：

字体	释义
黑体加粗	问询函中的问题
宋体	对问询函的回复、中介机构核查程序及核查意见
楷体（加粗）	对招股说明书（申报稿）的修改、补充
楷体（不加粗）	对招股说明书（申报稿）的引用

本问询函回复除特别说明外，所有数值保留 2 位小数，若出现总数与各分项数值之和尾数不符的情况，均为四舍五入原因造成。

目录

1.关于业务和技术.....	4
2.关于销售.....	41
3.关于客户.....	71
4.关于采购.....	121
5.关于供应商.....	151
6.关于股权和出资.....	172
7.关于营业收入.....	191
8.关于营业成本和毛利率.....	228
9.关于应收账款.....	249
10.关于应付账款.....	270
11.关于期间费用.....	280
12.关于存货、使用权资产与固定资产.....	292
13.关于合同负债.....	305
14.关于募投项目.....	310
15.关于子公司.....	324
16.关于现金流量.....	334
17.关于现金分红.....	346
18.关于其他.....	351
保荐机构关于发行人回复的总体意见.....	385

1. 关于业务和技术

根据申报材料，（1）公司产品和服务主要包括 IT 基础架构解决方案、IT 运维服务和 IT 增值供货，依托于原厂商的软硬件产品提供服务，并获取收入、实现盈利；（2）公司 2010 年以来，为客户提供涵盖咨询规划、方案设计与交付、系统运维及优化的整体解决方案；（3）根据公开资料，公司 2016 年在新三板挂牌，主营业务为软硬件产品销售、系统集成和 IT 技术服务，收入 80%以上来自于软硬件产品销售；（4）公司拥有 13 项核心技术，招股说明书中披露了三个核心技术产业化的情况，核心技术人员 3 名，拥有 115 项软件著作权，报告期内公司研发费用占比分别为 1.78%、1.88%和 1.71%；（5）报告期内，公司累计服务客户数量超过 4,500 家，覆盖制造、互联网、金融等行业，其中包括多家国内外知名企业；公司与国内外众多知名 IT 厂商保持稳定合作关系；（6）公司已取得相应的管理体系认证和资质认证，信息技术服务标准符合性证书即将到期；部分员工接受过国内外原厂技术培训并获得相关认证。

请发行人补充披露：（1）主营业务中各类具体业务收入构成情况及毛利率情况、前五大客户的构成情况；（2）主营业务中各类具体业务的定价模式；（3）结合流程图关键节点说明核心技术的使用情况和效果；（4）核心技术产业化的情况，相关技术所处阶段。

请发行人说明：（1）主营业务分类与新三板期间存在差异的原因，主营业务提供服务的具体形式、分类依据、交付成果、客户验收方式，主营业务的业务实质，结合主要合同说明是否为贸易业务，主营业务划分与同行业公司是否存在差异，是否符合业务实质，与招股说明书披露的主营业务演变情况是否矛盾；（2）核心技术的实现方式，是否依靠采购实现，是否依赖于软硬件供应商，公司的实际工作内容及发挥的作用，是否存在自研产品，是否符合行业惯例，是否符合行业发展趋势；核心技术与竞争对手的比较情况，是否为行业通用技术；（3）公司“服务多家国内外知名企业、与国内外众多知名 IT 厂商保持稳定合作关系”的依据，发行人相对于上游原厂商和下游客户是否具有议价能力，毛利率是否受供应商和客户影响较大，请进行风险提示和重大事项提示；（4）发行人是否已取得从事生产经营活动所必须的全部资质、相关资质续期是否存在实质障碍；相关人员接受培训获得认证的具体情况，与业务开展的匹配情况，是否满足业务增长的需求。

请保荐机构说明核查依据、过程，并发表明确核查意见。

【问题回复】

第一部分、发行人补充披露

一、主营业务中各类具体业务收入构成情况及毛利率情况、前五大客户的构成情况

（一）主营业务中各类具体业务收入构成情况及毛利率情况

发行人在招股说明书“第五节 业务与技术”之“一、发行人主营业务、主要产品或服务及其变化情况”之“（三）主营业务收入构成及特征”处补充披露如下：

报告期内，公司的主营业务收入分别为 132,513.44 万元、165,078.99 万元、206,705.99 万元和 91,598.15 万元。各类产品收入金额及占同期主营业务收入比例情况以及毛利率情况如下：

单位：万元

项目			2023 年度 1-6 月			2022 年度		
			金额	毛利率	收入占比	金额	毛利率	收入占比
IT 基础架构解决方案	数字化办公解决方案	协同办公解决方案	21,630.48	12.22%	23.61%	62,778.03	11.72%	30.37%
		终端标准化解决方案	5,427.82	10.92%	5.93%	6,626.28	11.38%	3.21%
		小计	27,058.29	11.96%	29.54%	69,404.31	11.69%	33.58%
	云计算解决方案	小计	28,895.06	12.97%	31.55%	65,783.18	11.98%	31.82%
	信息安全解决方案	数据中心安全解决方案	10,442.24	15.00%	11.40%	19,933.09	14.66%	9.64%
		终端安全解决方案	1,762.67	20.91%	1.92%	6,161.48	16.28%	2.98%
		小计	12,204.91	15.86%	13.32%	26,094.56	15.04%	12.62%
	合计		68,158.26	13.09%	74.41%	161,282.05	12.35%	78.02%
IT 运维服务		合计	3,840.75	52.15%	4.19%	9,481.51	47.86%	4.59%
IT 增值供货		合计	19,599.13	10.46%	21.40%	35,942.43	8.78%	17.39%
总计			91,598.15	14.16%	100.00%	206,705.99	13.36%	100.00%
项目			2021 年度			2020 年度		
			金额	毛利率	收入占比	金额	毛利率	收入占比

IT 基础架构 解决方案	数字化办公解决方案	协同办公解决方案	54,268.64	12.75%	32.87%	41,183.27	14.43%	31.08%
		终端标准化解决方案	7,318.52	11.40%	4.43%	6,305.62	9.68%	4.76%
		小计	61,587.16	12.59%	37.31%	47,488.89	13.8%	35.84%
	云计算解决方案	小计	43,312.44	15.72%	26.24%	42,129.33	15.84%	31.79%
	信息安全解决方案	数据中心安全解决方案	17,571.52	17.29%	10.64%	11,757.98	15.44%	8.87%
		终端安全解决方案	6,114.88	16.03%	3.70%	4,412.92	16.89%	3.33%
		小计	23,686.40	16.97%	14.35%	16,170.90	15.83%	12.20%
	合计		128,586.00	14.45%	77.89%	105,789.12	14.92%	79.83%
	IT 运维服务	小计	7,777.96	50.06%	4.71%	4,630.49	47.77%	3.49%
IT 增值供货	小计	28,715.03	9.81%	17.39%	22,093.83	10.29%	16.67%	
总计			165,078.99	15.32%	100.00%	132,513.44	15.30%	100.00%

（二）主营业务中各类具体业务前五大客户的构成情况

发行人在招股说明书“第五节 业务与技术”之“四、发行人销售情况和主要客户”之“（四）报告期内主要客户”处补充披露如下：

3、报告期内，公司各期各类业务前五大客户情况如下：

（1）2023 年 1-6 月：

单位：万元

业务类型	细分业务	客户名称		销售收入	占该类业务营业收入比例
IT 基础架构解决方案	数字化办公解决方案	1	云南南天电子信息产业股份有限公司	2,719.72	10.05%
		2	京东集团	1,318.64	4.87%
		3	博彦科技	1,254.51	4.64%
		4	链家	722.71	2.67%
		5	创至瑞联（北京）科技有限公司	609.77	2.25%
		合计		6,625.35	24.48%
	云计算解决方案	1	蔚来汽车	7,834.78	27.11%
		2	中央国债登记结算有限责任公司	1,546.07	5.35%
		3	宝马集团	1,402.92	4.86%
		4	上海汽车集团	851.22	2.95%
		5	百硕同兴科技（北京）有限公司	754.03	2.61%
		合计		12,389.02	42.88%

业务类型	细分业务	客户名称		销售收入	占该类业务营业收入比例
	信息安全解决方案	1	中国农业银行股份有限公司	1,119.32	9.17%
		2	宝马集团	1,027.67	8.42%
		3	中国移动	908.04	7.44%
		4	阿里集团	856.26	7.02%
		5	中化信息技术有限公司	367.83	3.01%
		合计		4,279.12	35.06%
IT运维服务		1	宝马集团	791.71	20.61%
		2	利星行	387.35	10.09%
		3	青岛德泰通咨询有限公司	239.91	6.25%
		4	沃尔沃汽车销售(上海)有限公司	157.7	4.11%
		5	大众集团	110.09	2.87%
		合计		1,686.76	43.93%
IT增值供货		1	FORTUNE GLOBAL	7,453.21	38.03%
		2	北京三快在线科技有限公司	969.58	4.95%
		3	阿里集团	763.48	3.90%
		4	宝马集团	508.89	2.60%
		5	蔚来汽车	363.67	1.86%
		合计		10,058.83	51.34%

(2) 2022 年度:

单位: 万元

业务类型	细分业务	客户名称		销售收入	占该类业务营业收入比例
IT 基础架构解决方案	数字化办公解决方案	1	字节跳动	5,476.95	7.89%
		2	蔚来汽车	3,716.27	5.35%
		3	云南南天电子信息产业股份有限公司	2,719.72	3.92%
		4	百度集团	2,579.58	3.72%
		5	阿里集团	2,452.33	3.53%
		合计		16,944.85	24.41%
	云计算解决方案	1	蔚来汽车	9,886.33	15.03%
		2	宝马集团	8,226.75	12.51%
		3	百硕同兴科技(北京)有限公司	1,904.94	2.90%
		4	兴业银行股份有限公司	1,894.69	2.88%
		5	中国农业银行股份有限公司	1,682.95	2.56%
		合计		23,595.66	35.88%
	信息安全解决方案	1	宝马集团	5,284.85	20.25%
		2	中国移动	1,251.61	4.80%
		3	利星行	1,112.10	4.26%
		4	上海浦东发展银行股份有限公司	889.38	3.41%
		5	平安集团	568.89	2.18%

业务类型	细分业务	客户名称		销售收入	占该类业务营业收入比例
		合计		9,106.83	34.90%
IT运维服务		1	利星行	1,877.65	19.80%
		2	宝马集团	1,025.30	10.81%
		3	青岛德泰通咨询有限公司	1,010.50	10.66%
		4	大众集团	230.71	2.43%
		5	万达集团	220.46	2.33%
		合计		4,364.62	46.03%
IT增值供货		1	FORTUNE GLOBAL	7,181.85	19.98%
		2	利星行	1,890.37	5.26%
		3	宝马集团	1,330.39	3.70%
		4	北京三快在线科技有限公司	1,149.63	3.20%
		5	大众集团	754.28	2.10%
		合计		12,306.52	34.24%

(3) 2021 年度:

单位: 万元

业务类型	细分业务	客户名称		销售收入	占该类业务营业收入比例
IT 基础架构解决方案	数字化办公解决方案	1	字节跳动	6,354.50	10.32%
		2	百度集团	2,117.66	3.44%
		3	京东集团	1,881.51	3.06%
		4	阿里集团	1,875.20	3.04%
		5	链家	1,764.61	2.87%
		合计		13,993.48	22.73%
	云计算解决方案	1	宝马集团	4,339.82	10.02%
		2	蔚来汽车	3,532.55	8.16%
		3	京东集团	1,451.40	3.35%
		4	大众集团	1,210.05	2.79%
		5	创至瑞联(北京)科技有限公司	921.32	2.13%
		合计		11,455.14	26.45%
	信息安全解决方案	1	宝马集团	2,883.73	12.17%
		2	中国邮政储蓄银行股份有限公司	1,322.63	5.58%
		3	中国投资有限责任公司	650.63	2.75%
		4	中化信息技术有限公司	630.31	2.66%
		5	中信银行股份有限公司	608.05	2.57%
		合计		6,095.35	25.73%
IT运维服务		1	利星行	2,103.08	27.04%
		2	宝马集团	565.91	7.28%
		3	万达集团	409.94	5.27%
		4	大众集团	245.55	3.16%
		5	青岛德泰通咨询有限公司	194.09	2.50%
		合计		3,518.57	45.25%
IT增值供货		1	利星行	1,937.37	6.75%

业务类型	细分业务	客户名称		销售收入	占该类业务营业收入比例
		2	百度集团	1,402.53	4.88%
		3	宝马集团	1,229.28	4.28%
		4	阿里集团	1,001.31	3.49%
		5	北京三快在线科技有限公司	932.22	3.25%
		合计		6,502.71	22.65%

(4) 2020 年度:

单位: 万元

业务类型	细分业务	客户名称		销售收入	占该类业务营业收入比例
IT 基础架构解决方案	数字化办公解决方案	1	字节跳动	6,853.36	14.43%
		2	阿里集团	2,125.94	4.48%
		3	京东集团	1,717.98	3.62%
		4	百度集团	1,641.82	3.46%
		5	链家	1,155.06	2.43%
		合计		13,494.16	28.42%
	云计算解决方案	1	宝马集团	7,202.43	17.10%
		2	中国外汇交易中心	3,732.54	8.86%
		3	创至瑞联(北京)科技有限公司	1,997.83	4.74%
		4	大众集团	1,443.05	3.43%
		5	特斯拉汽车	1,000.04	2.37%
		合计		15,375.89	36.50%
	信息安全解决方案	1	宝马集团	1,888.90	11.68%
		2	中国移动	1,276.66	7.89%
		3	长城汽车股份有限公司	408.12	2.52%
		4	青岛意才基金销售有限公司	396.94	2.45%
		5	国家开发银行	382.42	2.36%
		合计		4,353.04	26.90%
	IT 运维服务	1	青岛德泰通咨询有限公司	450.96	9.74%
		2	万达集团	282.20	6.09%
		3	宝马集团	278.59	6.02%
		4	中国外汇交易中心	268.95	5.81%
		5	利星行	214.86	4.64%
		合计		1,495.56	32.30%
	IT 增值供货	1	阿里集团	1,755.58	7.95%
		2	百度集团	1,577.57	7.14%
		3	字节跳动	1,118.07	5.06%
		4	航天晨光股份有限公司	707.97	3.20%
		5	京东集团	663.50	3.00%
		合计		5,822.69	26.35%

注 1: 京东集团包括北京京东世纪贸易有限公司、北京沃东天骏信息技术有限公司等公司;

注 2: 链家包括北京链家置地房地产经纪有限公司、贝壳找房(北京)科技有限公司等公司;

注3：上海汽车集团包括上海汽车集团股份有限公司、上海汽车国际商贸有限公司等公司；

注4：博彦科技包括博彦科技股份有限公司、博彦科技（深圳）有限公司等公司；

注5：中国移动包括中国移动信息技术有限公司、中国移动通信集团河南有限公司等公司；

注6：平安集团包括平安科技（深圳）有限公司、平安数字信息科技（深圳）有限公司等公司；

注7：万达集团包括万达商业管理集团有限公司、万达商业规划研究院有限公司等公司；

注8：其余集团口径披露客户情况参见本节之“四、发行人销售情况和主要客户”之“（四）报告期内主要客户”之“1、前五大客户的销售情况”内容。

二、主营业务中各类具体业务的定价模式

发行人在招股说明书“第五节 业务与技术”之“一、发行人主营业务、主要产品或服务及其变化情况”之“（四）主要经营模式”处补充披露如下：

1、盈利模式

公司根据客户需求提供 IT 基础架构解决方案、IT 运维服务和 IT 增值供货，并由此获取收入、实现盈利。具体而言，对于 IT 基础架构解决方案，公司通过提供包括咨询规划、产品选型、集成交付等服务的解决方案，并获取收入、实现盈利。对于 IT 运维服务，公司通过向客户提供运维服务，并获取收入、实现盈利；对于 IT 增值供货，公司通过向客户销售软硬件产品，并获取收入、实现盈利。

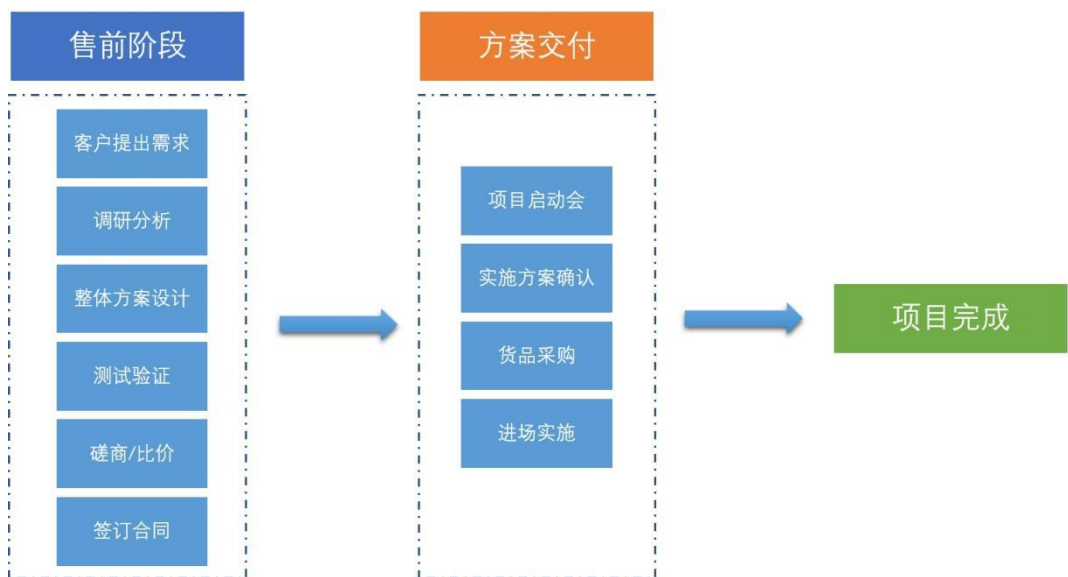
报告期内，对于各类业务，公司采取统一的定价模式，对客户均基于成本加成法进行定价。根据客户的具体需求，综合考虑包括项目具体内容、产品与人工成本、公司同期同类项目的利润率水平、客户过往合作历史、市场竞争等因素后，确定销售价格。

三、结合流程图关键节点说明核心技术的使用情况和效果

发行人在招股说明书“第五节 业务与技术”之“一、发行人主营业务、主要产品或服务及其变化情况”之“（七）主要产品或服务的流程图”处补充披露如下：

（七）主要产品或服务的流程图

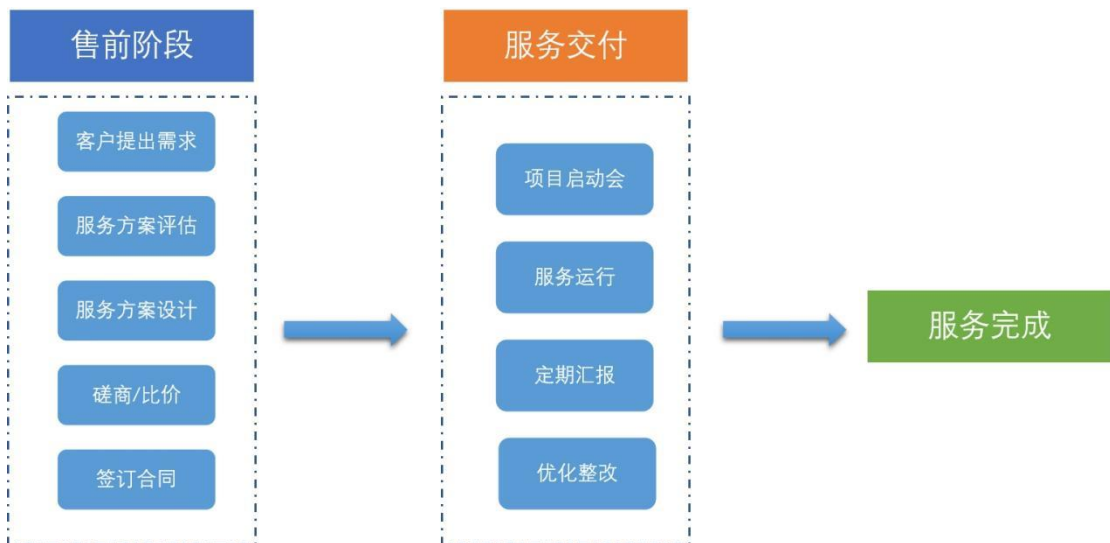
1、IT 基础架构解决方案流程图



在 IT 基础架构解决方案业务中，核心技术的使用情况如下：

IT 基础架构解决方案	
关键环节	使用技术
调研分析	资产发现技术、数据治理技术
整体方案设计	资产发现技术、NIS 网络安全架构指令技术、列速列式大规模并行处理技术、数据治理技术、基于大数据的协同防御技术、大数据分析技术、实时搜索技术、多云管理技术
测试验证	资产发现技术、公有云平台管理技术、NIS 网络安全架构指令技术、白盒代码检测技术、大数据分析技术
磋商/比价	公有云平台管理技术

2、IT 运维服务流程图



在 IT 运维服务业务中，核心技术的使用情况如下：

IT 运维服务	
关键环节	使用技术
服务方案设计	NIS 网络安全架构指令技术、列速列式大规模并行处理技术、基于大数据的协同防御技术、大数据分析技术、实时搜索技术
服务运行	智能故障溯源分析技术、多云管理技术、资产发现技术、桌面系统管理技术、备件维保通信技术、列速列式大规模并行处理技术、基于大数据的协同防御技术、大数据分析技术、实时搜索技术
定期汇报、优化整改	智能故障溯源分析技术、桌面系统管理技术、基于大数据的协同防御技术

在上述业务流程中，公司核心技术的具体使用效果如下：

序号	核心技术	使用情况和效果
1	智能故障溯源分析技术	在 IT 服务标准要求高的客户环境中使用；提高运维团队分析客户故障速度，并预测差距
2	多云管理技术	在使用公有云或混合云的客户环境中使用；帮助运维团队实现自动化编排工作，有效提高运维工作效率
3	资产发现技术	在客户环境中使用，提供资产环境调研结果和分析合规差距；帮助技术人员调研资产环境，提供验证，使得方案的可靠性得到有力提升
4	桌面系统管理技术	在客户环境中使用，帮助系统管理员自动化安装补丁、部署软件等；提高技术人员及运维服务自动化程度，降低客户终端管理难度
5	备件维保通信技术	在客户环境中使用，帮助客户及时追溯备件状态和维保情况；缩短客户与运维服务提供商之间的沟通距离，有效提高备件维保效率和技术人员提供运维服务效率
6	公有云平台管理技术	在部署公有云的客户环境中使用，帮助客户直观高效分析 IT 环境的投入产出比，规划云端付费模式和预算；扩展容量和提供资源使用情况分析，节省客户分析预算时间
7	NIS 网络安全架构指令技术	在项目中用于方案咨询设计；通过自动化实施控制措施提高方案设计的准确度与效率，并标准化咨询流程
8	白盒代码检测技术	在客户研发项目中代码安全检测环节使用；代码无需编译即可进行扫描，优化了项目开发过程中大量测试验证工作
9	列速列式大规模并行处理技术	在信息安全以及运维项目中用于方案咨询设计和落地运营，主要作为平台的底层数据库存储使用；结合列式计算等功能大幅降低储存成本，大幅度提升查询的速度
10	数据治理技术	在大型企业中使用，为企业快速检测合规状态和合规风险；主数据全生命周期管理流程保证数据流转，降低企业人力成本和合规成本
11	基于大数据的协同防御技术	在信息安全以及运维项目中用于方案咨询设计和落地运营；帮助安全团队抵御互联网恶意访问和嗅探
12	大数据分析技术	在信息安全以及运维项目中用于方案咨询设计和落地运营；帮助安全团队快速查找、分析识别和阻止钓鱼邮件，降低企业安全风险
13	实时搜索技术	在信息安全以及运维项目中用于方案咨询设计和落地运营；帮助安全运维团队快速查找和分析溯源安全行为，缩短运营平均响应时间

四、核心技术产业化的情况，相关技术所处阶段

发行人在招股说明书“第五节 业务与技术”之“一、发行人主营业务、主要产品或服务及其变化情况”之“六、发行人主要业务经营情况和核心技术产业化情况”处补充披露如下：

经过多年的研发创新，公司在 IT 服务领域已具备极高的竞争水平。公司始终保持对云计算、大数据采集、人工智能的技术研发，密切关注市场需求变化，不断开发出符合市场需求的场景化用例模板。公司的核心技术均处于成熟阶段，并广泛运用于发行人主营业务中。

.....

报告期内，发行人核心技术形成的收入金额及占主营业务收入的比例情况如下：

单位：万元				
项目	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
核心技术收入金额	71,999.01	170,763.57	136,363.96	110,419.61
占主营业务收入比例	78.60%	82.61%	82.61%	83.33%

报告期内，发行人核心技术形成的收入均占主营业务收入的 75%以上，是公司收入的主要来源。

第二部分、发行人说明

一、主营业务分类与新三板期间存在差异的原因，主营业务提供服务的具体形式、分类依据、交付成果、客户验收方式，主营业务的业务实质，结合主要合同说明是否为贸易业务，主营业务划分与同行业公司是否存在差异，是否符合业务实质，与招股说明书披露的主营业务演变情况是否矛盾

（一）主营业务分类与新三板期间存在差异的原因

发行人本次申报材料与新三板挂牌期间的信息披露中，主营业务分类对应关系及差异原因如下表所示：

新三板期间披露主营业务分类	业务描述	对应本次发行上市申请披露主营业务分类	差异及原因
系统集成	通过整合和定制多厂商产品方案，满足用户特定业务需求的专业化服务，是公司近年来开拓高端企业客户市场的重要途径。不同于独立软件开发商，公司的	IT 基础架构解决方案	根据发行人业务实质分类至 IT 基础架构解决方案

新三板期间披露主营业务分类	业务描述	对应本次发行上市申请披露主营业务分类	差异及原因
	开发和定制服务主要依托微软等主流平台厂商的成熟应用平台，通过快速的开发和扩展，形成客户化的解决方案，具有更好的稳定性和扩展能力，也更容易在大型的企业中进行快速的定制、开发、部署和扩展。		
技术服务	技术服务是指根据客户需求，公司安排专业的咨询师或厂商认证的工程师，到达客户现场或远程在线提供全链条、专业、个性化、及时、高性价比的技术与咨询服务，从而使企业专心于自身核心业务。	IT 基础架构解决方案	技术服务中发行人提供的基础架构咨询，实施等服务的分类为 IT 基础架构解决方案
		IT 运维服务	技术服务中发行人提供的运维服务分类为 IT 运维服务
软件/硬件产品销售	公司的软件/硬件产品销售，是公司依托其强大的厂商合作网络，向用户提供和销售原厂产品、解决方案和相关服务的一种业务类型，是公司长期以来的核心业务之一，用户包括各行各业、各种规模的企业客户。	IT 基础架构解决方案	软件/硬件产品销售中符合 IT 基础架构解决方案分类的业务分类为 IT 基础架构解决方案
		IT 增值供货	软件/硬件产品销售中发行人仅提供产品选型，为客户提供降本增效的分类为 IT 增值供货

综合上表中列出的主营业务的分类变化及对应的关系，本次申报中披露的业务分类与新三板挂牌期间的业务分类不存在重大差异。发行人的 IT 基础架构解决方案业务是针对客户在 IT 基础架构建设方面的需求，为其在数字化办公、云计算、信息安全等方面提供全方位、立体化的咨询规划、方案设计、产品选型、集成交付等服务。主营业务的重新分类是发行人对主营业务进行重新梳理后，考虑到实际业务以咨询方案为驱动，为突出发行人的业务实质，将原系统集成业务以及技术服务与软件/硬件产品销售中符合 IT 基础架构解决方案业务的部分分类至 IT 基础架构解决方案。调整后的业务分类更符合发行人主营业务的定位。

综上，本次申报材料中的主营业务分类，系在新三板挂牌期间信息披露内容的基础

上,参照同行业可比上市公司业务分类,结合行业惯例,突出发行人以咨询方案为驱动、产品交付为体现的业务特色,经过完善和精炼,确定了更贴近发行人业务实质的业务分类。

(二) 主营业务提供服务的具体形式、分类依据、交付成果、客户验收方式

发行人主营业务提供服务的具体形式、分类依据、交付成果、客户验收方式具体情况如下:

主营业务类型	提供服务的具体形式	分类依据	交付成果	客户验收方式
IT 基础架构解决方案	方案设计、原厂软硬件产品的选型和交付、实施部署、技术支持服务	根据提供产品与服务不同	软件/硬件交付	该类业务在完成前期的咨询规划、方案设计、产品选型、实施部署及技术支持等服务后,负责向客户交付相应的软硬件产品,客户以邮件或纸质验收单的形式确认
			成果交付	该类业务在完成前期的咨询规划、方案设计、产品选型、实施部署及技术支持等服务后,客户需对方案的最终效果进行验收,出具相关验收单
IT 运维服务	方案设计、运营维护服务		合同约定的服务期限内的运维服务	公司提供的是一段时期内实质相同的运维服务,公司在服务期间内按时间进度分摊确认收入,运维服务期内,公司定期向客户发送项目报告,收集客户服务满意度的评价。运维服务期满后,公司提供服务总结报告至客户,即为验收申请,五个工作日客户无异议视为验收合格
IT 增值供货	原厂软硬件产品的选型和交付服务		软件/硬件交付	交付产品后,客户以邮件或纸质验收单的形式确认

发行人根据具体业务中提供的产品和服务的不同对主营业务进行划分,IT 运维服务交付成果、服务内容与另两类业务均不同,区分明确。其中,方案设计与规划是发行人 IT 基础架构解决方案业务中的核心环节,均由发行人完成。因此虽然部分 IT 基础架构解决方案最终交付物为软硬件产品,与 IT 增值供货服务的交付形式相似,但是业务的内容存在实质性的差异。IT 基础架构解决方案受咨询方案驱动,由发行人根据客户

自身的 IT 基础架构，结合特定需求，为其规划定制解决方案。发行人相比传统的方案提供商，不仅具备为客户提供定制化解决方案的能力，也为客户提供后续的产品选型以及落地实施等全周期的服务。发行人凭借多年的行业经验以及与客户持续合作，不断深入了解客户的差异化需求，能更准确定位解决方案适用的产品，因此该类产品的交付也属于发行人解决方案业务。增值供货业务则是发行人基于 20 多年来积累的与国内外多家知名供应商的合作资源优势，能为客户提供产品选型服务。该类业务提供的多为工具类产品，帮助客户降本增效。发行人划分两类业务核心区别在于是否为客户提供方案设计与规划，因此三类业务划分准确，不存在混淆的情况。

（三）主营业务的业务实质，结合主要合同说明是否为贸易业务，与招股说明书披露的主营业务演变情况是否矛盾

发行人是一家专业的 IT 基础架构解决方案提供商，针对企业不同发展阶段的 IT 基础架构建设需求，提供 IT 基础架构解决方案、IT 运维服务和 IT 增值供货服务。发行人的主营业务实质可总结如下：

业务类型	IT 基础架构解决方案	IT 运维服务	IT 增值供货
业务实质	发行人以咨询方案为驱动、产品交付为体现，为客户提供从前期的咨询与评估、方案规划与设计、产品选型、落地实施等一站式服务。该业务的核心为前期的方案规划与设计，基于客户的需求，为客户提供契合需求的方案，并帮助其落地	部分客户在发行人协助建设 IT 基础架构后，指定发行人为其 IT 基础架构做后续的运营维护服务；另一部分客户考虑到发行人技术能力，直接选择发行人提供 IT 运维服务	针对客户的需求，为客户在产品选择中提供选型建议，向客户销售各种软硬件产品

由于发行人业务中的 IT 基础架构解决方案均为定制化方案，在具体项目上的实际工作内容与客户的需求相关，结合报告期内发行人各期前五大客户的主要合同，发行人在业务中的实际工作内容及发挥的作用如下：

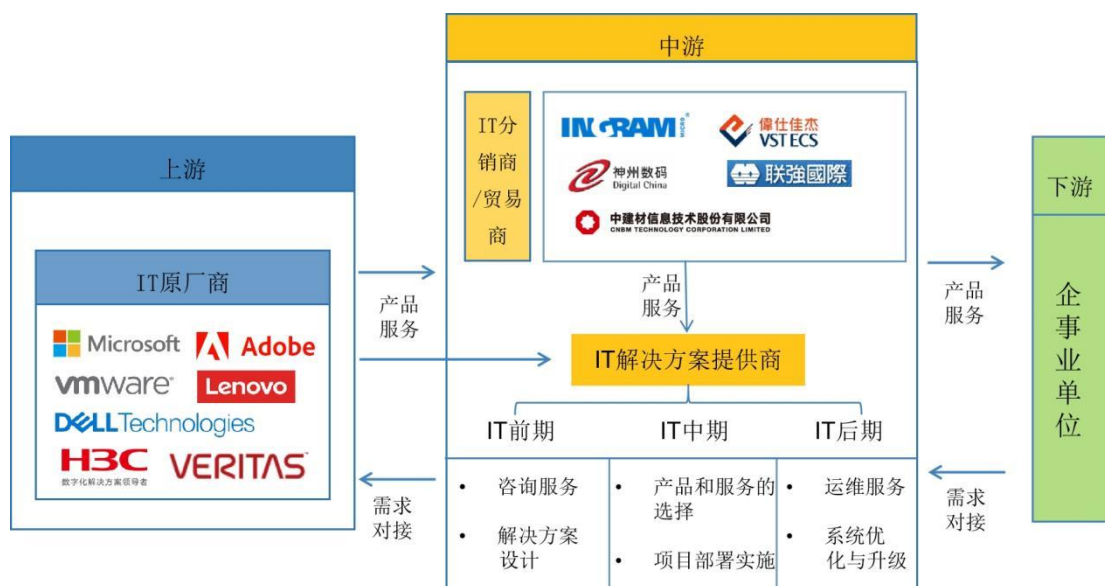
客户名称	合同内容	业务类型	发行人工作内容
宝马集团	Splunk 相关产品	信息安全解决方案	宝马基于自身的信息安全建设要求以及在国内的合规要求（如个人隐私、等保 2.0 等相关安全法规要求）背景下，需要在中国境内建立符合其需求的安全运营中心（SOC），保证宝马在中国运营的业务安全与合规。在方案设计中，发行人基于其资产发现技术、实时搜索技术等核心技术，在前期为客户的 IT 系统进行了安全成熟度的评估，并在评估结果的基础上，结合发行人在信息安全领域的行业经验，为客户设计 5 年长期安全规划蓝图。宝马基于发行人设计蓝图的可行性、先进性，选择了发行人作为搭建其安全运营中心（SOC）的合作方。发行人选择 Splunk 为数据采集和分析的

			工具（基于 Splunk 拥有较强的兼容性、能够有效的对数据进行分类管理和分析以及行业的知名度等优点）。发行人完成方案设计和产品选型后，为宝马部署产品，搭建 SOC 运营中心。
	框架合同	IT 运维服务	在组件搭建完成后，发行人开始执行安全运营工作。首先基于 MITRE ATT&CK 攻杀链（由 MITRE 机构开发的攻击框架模型），设计开发运营场景，执行运营流程，保证业务零损失。具体包括漏洞管理、渗透测试、钓鱼邮件分析自动化等上百条安全专项服务，运维人员在发现安全风险事件后，为客户及时处理，保证业务安全正常运行，并会根据反馈内容重新设计场景，制定安全相关标准流程。发行人日常运维工作会自动化形成日报、周报以及月报等多时段安全报告，方便客户随时了解 IT 系统的安全状况。
中国外汇交易中心（全国银行间同业拆借中心）	提供 Red hat 相关产品服务	云计算解决方案	中国外汇交易中心基于核心业务系统和本币交易系统快速发展的需求，需要满足快速扩展的私有云 IT 资源容量，提高开发运维自动化水平，发起了该需求。在方案设计中，发行人基于资产发现技术、多云管理技术、NIS 网络安全架构指令技术、大数据分析技术等核心技术，在前期为中国外汇交易中心做了私有云环境健康度评估工作，在评估报告的基础上为客户设计基于 Red Hat 的 IaaS 平台架构规划方案，帮助客户扩容私有云资源、提高私有云资源交付自动化水平。客户基于发行人方案规划的合理性、架构先进性、行业适用性、实施落地能力，选择了发行人。发行人选择 Red Hat 为 IaaS 平台的基础组件（基于 Red Hat 拥有行业排名、性价比比较高、工具链完整性等优点）。
百度在线网络技术（北京）有限公司	提供 O365 相关软件及指导	数字化办公解决方案	客户基于企业员工办公协同效率和员工体验提升的需求，需要优化现有即时消息、音视频会议、内部文档流转的效率和体验。在方案设计中，发行人基于资产发现技术、大数据分析技术等核心技术，在前期为客户做办公协同效率评估和用户体验调查，在用户调研的基础上为客户设计 3-5 年数字化办公体系蓝图规划，整合现有多技术类型沟通渠道、优化内部文档流转流程。 客户基于发行人规划前瞻性、实施经验、交付团队资质等因素，选择了发行人。发行人选择微软 O365 为办公协同、文档协作、流程优化、敏捷 BI 的落地平台（基于其用户体验较好、统一通讯融合程度及协同效率较高等优点）。
北京有竹居网络科技有限公司	提供 O365 相关软件	数字化办公解决方案	客户基于企业员工办公协同效率和员工体验提升的需求，需要优化现有办公系统的效率和体验，同时提高业务运营数据的分析呈现效率。在方案设计中，发行人基于资产发现技术、大数据分析技术等核心技术，在前期为其做办公协同效率评估和用户体验调查，在需求调研的基础上为客户设计数字化办公体系蓝图规划，提供整合的统一通讯平台和敏捷的 BI 数据报表生产与呈现能力。客户基于发行人方案规划的前瞻性、实施经验、交付团队资质，选择了发行人。发行人选择微软 O365 为办公协同、文档协作、流程优化、敏捷 BI 的落地平台（基于其用户体验较好、流程定制的灵活性等优点）。
利星行(中国)汽车企业管理有	为利星行提供 ISAO 平台建设	信息安全解决方案	客户基于企业核心数据资产保护的需求，以及《网络安全法》的出台等，为防御频发的网络安全问题，建设 IASO 平台（为利星行对其安全运营中心（SOC）的特别定义）。在方案设

限公司	及后期运维服务,并提供建设所需的 CyberArk 等相关产品		计中,发行人基于资产发现技术、实时搜索技术、智能故障溯源分析技术、基于大数据的协同防御技术等核心技术,在前期为利星行汽车做信息安全风险调研,输出现状调研报告,在安全差距分析的基础上为客户设计 3 年信息安全体系架构建设规划。方案设计通过部署 Splunk ES 平台,将 Azure、IDC3、GDS 机房(服务器资产、网络安全设备)与统一日志与平台对接,以 IASO 平台为中心实现客户安全威胁可视化和持续的流程化安全运营管理。利星行基于发行人方案完整性、架构前瞻性、行业经验以及落地能力和团队资质,选择了发行人。发行人在 IASO 平台建设中,帮助客户①实现 Splunk Enterprise Security 平台架构设计、部署、日志接入,②安华金和数据库防火墙设计及实施,包含网络架构优化,③CyberArk 特权账号管理系统设计及实施,④Tenable 漏洞管理系统设计及实施。最终在利星行汽车的 Azure 公有云平台上加以设计,来协助客户实现 IASO 平台的建设、云数据中心所有特权账号(admin、root、SA 等超级管理员账号)的增删改监控、高危操作阻断等提升客户业务安全的功能。
		IT 运维服务	在 IASO 平台搭建完成后,发行人开始执行安全运营工作。为客户提供驻场安全专家运营服务及二线专家池应急处置服务,提供覆盖安全监控、安全分析、应急处置、持续改进全周期的安全运营服务。具体包括安全监控及诊断、漏洞评估与管理、安全事件深度分析与诊断等相关服务。
淘宝(中国)软件有限公司	提供 O365 相关产品	数字化办公解决方案	淘宝中国基于企业员工办公协同效率和员工体验提升的需求,需要优化现有即时消息、音视频会议、内部文档流转的效率和体验。在方案设计中,发行人基于资产发现技术、大数据分析技术等核心技术,在前期为淘宝中国做办公协同效率评估和用户体验调查,在用户调研的基础上为客户设计 3-5 年数字化办公体系蓝图规划,整合现有多技术类型沟通渠道、优化内部文档流转流程。淘宝中国基于发行人规划前瞻性、实施经验、交付团队资质,选择了发行人。发行人选择微软 O365 为办公协同、文档协作、流程优化、敏捷 BI 的落地平台(基于其用户体验较好、统一通讯融合程度及协同效率较高等优点)。
蔚来汽车科技(安徽)有限公司	提供 H3C 服务器等相关产品的交付、安装调试以及培训	云计算解决方案	蔚来汽车基于新能源汽车业务发展的业务要求,需要新建智能汽车自动驾驶私有云平台。在方案设计中,发行人基于资产发现技术、多云管理技术等核心技术,在前期为蔚来汽车做私有云平台架构规划方案,在规范方案的基础上为客户设计私有云平台的网络架构、虚拟化架构、云管架构、GPU 运算架构、数据保护架构等。蔚来汽车基于发行人方案设计合理性、前瞻性、交付能力、团队资质,选择了发行人。发行人选择 H3C 服务器为私有云平台的底层计算平台(基于其性价比及稳定性较高、高性能等优点)。在产品采购完后,发行人将 H3C 服务器搭建在蔚来汽车的自建数据中心内,来协助客户实现智能汽车自动驾驶平台高性能运算的底层支撑。
Fortune Global	提供网络传输相关设备	增值供货	在 FORTUNE GLOBAL 项目中,客户需要建立数据中心互联的光传输骨干网络,发行人基于此需求,甄选诺基亚 OTN-400G 作为落地产品,考虑了该产品技术先进、部署灵活、按需选配、按需扩展、低碳等技术特点,以及高性价比、

			高稳定性、高品牌知名度等优点。发行人在该项目中主要提供产品寻源、产品选型建议、商务报价咨询、产品供应服务，最终满足客户高性价比、高性能的数据中心骨干网建设产品需求。

从上表可知，发行人在 IT 基础架构解决方案业务中，结合客户的特定需求、客户的行业特色以及发行人的核心技术，深度挖掘客户的需求痛点，凭借发行人对国内外众多知名厂商产品的深度了解，为客户提供可实施性高、可落地的定制化解决方案以及后续的实施部署服务。与单一的方案提供商或产品贸易商不同，发行人不仅拥有为企业规划设计方案的能力，同时具备方案落地的技术实力，真正为企业提供了全周期、一站式的 IT 服务。在 IT 运维服务以及 IT 增值供货中，发行人也同样根据客户的不同需求，为客户提供运维服务以及软硬件产品。拥有全方位、立体化的咨询规划、方案设计、产品选型、集成交付、运营优化等服务能力是 IT 解决方案提供商的核心优势。IT 解决方案提供商在 IT 服务行业中的定位如下：



在早期的 IT 服务行业中，受限于人才与技术的缺失，IT 服务商的业务集中在为企业提供软硬件产品，随着下游企业需求的旺盛，软硬件产品品类的增加，业务逐渐从产品交付发展成集成交付，为企业解决软硬件部署中品牌冗杂，与企业自身 IT 环境难对接的问题。近年来，随着数字化转型的不断深入，企业在数字化转型过程中对 IT 服务的需求正由技术层面拓展到业务的经营管理层面，许多集成商在行业需求的转变下向解决方案提供商转型。IT 集成商较分销商技术能力更强，直接对接企业用户，但仍然受产品驱动，与用户的连接集中在产品需求，难以维持长期的合作关系。解决方案提供商

作为覆盖 IT 全周期的服务商，业务内容涵盖从方案咨询到落地实施以及后期的运维服务，与发行人的业务模式一致。由于单一厂商产品无法满足不同客户的多样性、差异化的需求，发行人作为解决方案提供商，致力解决上游原厂商“最后一公里”问题，帮助客户完成基础架构建设，为客户提供符合行业场景、未来发展的定制化 IT 解决方案，与企业的合作从产品驱动转变为方案驱动，成为企业更重要的战略合作伙伴。

除了行业中的定位不同，发行人与贸易商的进一步对比如下：

项目	解决方案商	产品贸易商	发行人的具体情况
客户需求/提供内容	过程复杂，通常针对客户的需求提供定制化的方案，具有一定技术难度	过程简单，只提供产品，技术含量较低	为客户提供 IT 基础架构解决方案，结合发行人的核心技术，根据客户特定需求提供从方案设计、原厂软硬件产品的选型和交付、实施部署、技术支持等全周期、一站式的服务
前期调研	需要前期调研	简单应用，无需调研	方案设计前需要进行调研分析、方案评估等流程
成果评价	是否满足客户特定场景下的商业效果与需求	产品性能参数	满足客户带有行业属性的特定场景下的需求
技术情况	有一定的技术及资质要求	基本无	发行人深耕 IT 服务行业多年，先后取得 ISO20000 和 ISO27001 等多项技术资质，在数字化办公、云计算、信息安全等方面取得软件著作权 115 项，拥有成熟的技术团队及研发体系，具备为客户提供一站式解决方案从方案设计到落地实施的技术能力
公司评价	需要有一定知名度与行业成功案例，否则很难得到企业认可	具有渠道优势，拥有厂商相关资质即可	公司凭借长期的实践积累、行业经验、精准地把握客户需求，深度参与宝马、利星行等大型、知名企业的 IT 架构建设及运行维护服务，客户覆盖制造、互联网、金融等行业，积累了一定的客户资源，得到客户的广泛认可，在国内形成一定的知名度

从上表可看出，发行人作为专业的 IT 基础架构解决方案提供商，在工作内容、工作环节以及公司自身技术能力等方面与贸易商均存在明显差异。发行人在 IT 基础架构解决方案与 IT 增值供货业务中，对产品的选择均是根据客户的具体应用场景以及特定需求，结合发行人自身的行业经验与相关技术能力，选择符合要求的产品，以满足客户 IT 架构的建设需求。发行人在业务中承担产品质量风险，并承担客户的信用风险，与贸易业务存在本质区别。

综上所述，在积累多年的数字化建设行业经验后，发行人积极转型，从代理商到集

成商，再成为 IT 基础架构解决方案提供商，形成目前以咨询方案为驱动、产品交付为体现的业务模式，为客户提供涵盖咨询规划、方案设计与交付、系统运维及优化的整体解决方案，满足不同应用场景及业务方向的 IT 基础架构建设需求，与招股说明书中披露的主营业务演变情况一致。

（四）主营业务划分与同行业公司是否存在差异，是否符合业务实质

同行业可比公司主营业务的业务分类情况具体如下：

发行人	云赛智联	电科数字	神州信息	先进数通
IT 基础架构解决方案	行业解决方案	行业数字化	系统集成	IT 基础设施建设
IT 运维服务	云计算大数据	数字化产品	软件开发及技术服务	软件解决方案
IT 增值供货	智能化产品	数字新基建		IT 运行维护服务
	其他产品			

其中，发行人主要业务与同行业公司对比情况如下：

公司名称	业务分类	2022 年度该类业务收入占比	业务描述
电科数字	行业数字化	86.09%	该公司是国内数据中心智能化领域提供全生命周期解决方案的企业，着重完善数字基础设施转型架构，打造全域数字基础设施解决方案与产品，为各行业提供数字化解决方案等
神州信息	系统集成	52.91%	该公司拥有全面的金融科技产品和解决方案谱系，为客户提供全方位、系统化的包含 IT 基础设施搭建、解决方案、运维管理解决方案、行业应用解决方案在内的综合信息化解决方案服务，形成包括核心应用、云计算、数据智能、智能银行、数字金融、信贷管理、风险管理、科技监管在内的八大产品族以及从咨询、实施到运维的全面服务
先进数通	IT 基础设施建设	77.12%	该公司面向大中型企业客户，提供 IT 基础设施规划设计咨询、方案选型、项目实施、运行维护等覆盖 IT 基础设施建设全生命周期的解决方案和服务
云赛智联	行业解决方案	31.60%	该公司通过为政企客户提供 IT 解决方案获得收入，业务涵盖：通用软件产品销售、部署、定制化开发、技术培训等
发行人	IT 基础架构建设解决方案	78.02%	公司的 IT 基础架构解决方案业务是针对客户在 IT 基础架构建设方面的需求，为其在数字化办公、云计算、信息安全等方面提供全方位、立体化的咨询规划、方案设计、产品选型、集成交付等服务

注：以上信息来源于可比公司年度报告等公开披露文件

发行人是一家专业的 IT 基础架构解决方案提供商，IT 基础架构解决方案系发行人

核心业务。通过上表可知，同行业可比公司中，主营业务的披露信息与发行人 IT 基础架构解决方案业务实质接近，描述相似，发行人业务划分与同行业公司的划分习惯类似。其中电科数字行业数字化业务着重数字基础设施转型架构，提供数字化解决方案等；神州信息系统集成业务涵盖从咨询、实施到运维的全面服务；先进数通 IT 基础设施建设业务提供 IT 基础设施规划设计咨询、方案选型、项目实施、运行维护等；云赛智联行业解决方案业务内容包括通用软件产品销售、部署、定制化开发、技术培训等，与发行人业务实质相似。因此，同行业可比公司主营业务划分与发行人一致，符合业务实质。但同行业可比公司除了上述列举的行业解决方案、行业数字化、系统集成、IT 基础设施建设外，其余业务是同行业可比公司根据自身特色形成的其他业务，与公司存在一定差异。考虑到发行人与同行业可比公司在自身业务实际情况、业务特色等方面并不完全一致，业务划分存在一定差异具有合理性。

总体上来看，发行人 IT 基础架构解决方案与同行业可比公司主要业务不存在差异，业务划分一致，符合发行人业务实质。

二、核心技术的实现方式，是否依靠采购实现，是否依赖于软硬件供应商，公司的实际工作内容及发挥的作用，是否存在自研产品，是否符合行业惯例，是否符合行业发展趋势；核心技术与竞争对手的比较情况，是否为行业通用技术

（一）核心技术的实现方式，是否依靠采购实现，是否依赖于软硬件供应商

发行人目前拥有共计 13 项核心技术，均为公司内部研发团队结合多年的行业经验自主研发形成。发行人核心技术的具体实现方式如下：

序号	核心技术	具体实现方式
1	智能故障溯源分析技术	通过在客户的服务器上安装实现
2	多云管理技术	通过在客户的服务器上安装实现
3	资产发现技术	通过在客户的服务器上安装实现
4	桌面系统管理技术	通过在客户的服务器上安装实现
5	备件维保通信技术	通过移动端安装实现，如手机等
6	公有云平台管理技术	通过在客户的服务器上安装实现
7	NIS网络安全架构指令技术	作为项目方案咨询工具，在发行人内部服务器使用
8	白盒代码检测技术	通过在客户的服务器上安装实现
9	列速列式大规模并行处理技术	通过在客户的服务器上安装实现
10	数据治理技术	通过在客户的服务器上安装实现或在发行人自研的自胜云平台上使用

序号	核心技术	具体实现方式
11	基于大数据的协同防御技术	在发行人自研的自胜云平台上使用
12	大数据分析技术	通过在客户的服务器上安装实现
13	实时搜索技术	通过在客户的服务器上安装实现

从上表可知，发行人核心技术呈现为软件形式，大多通过在客户的服务器上安装实现其功能。报告期内，公司主营业务成本主要由外购软硬件、外购服务及自有人工成本构成，其中外购软硬件成本占主营业务成本的比例分别为 87.58%、90.30%、90.60%和 90.81%，外购服务成本占比分别为 10.45%、7.52%、8.09%和 7.54%。上述成本要素中，外购软硬件主要为 IT 基础架构解决方案中项目搭建所需要的支持材料，发行人核心技术主要应用于项目前期的评估、测试以及方案设计阶段，根据客户的具体需求和特定的行业背景，为客户设计高效、落地性高的 IT 基础架构解决方案，在项目测试过程中主要是起链接、整合及调试软硬件确保其形成完整运行的 IT 基础架构的作用，保证设计的方案可完整落地，以此来实现客户需要的最终效果。发行人与众多知名厂商合作，项目中应用产品众多，覆盖完整的产品体系与众多产品线，包括服务器、存储设备、网络设备、操作系统、数据库、中间件和开源软件等，因此发行人核心技术的实现并不依赖于具体的软硬件，与软硬件供应商不存在依赖关系。

发行人采购服务的情形主要系临时性项目人力资源不足、无法 7*24 小时现场服务的地区需要驻场服务人员等原因。鉴于与外购服务相关需求通常是临时性、辅助性的，因此不涉及发行人核心技术。

综上所述，发行人核心技术均为自主研发，在为客户提供服务时体现，在主营业务得到广泛应用，并不存在依靠采购实现，或依赖于软硬件供应商的情况。

（二）公司的实际工作内容及发挥的作用，是否存在自研产品，是否符合行业惯例，是否符合行业发展趋势

发行人是一家专业的 IT 基础架构解决方案提供商，针对企业不同发展阶段的 IT 基础架构建设需求，提供 IT 基础架构解决方案、IT 运维服务和 IT 增值供货服务。发行人以咨询方案为驱动、产品交付为体现，为客户提供全周期、一站式 IT 服务。实际工作中，核心技术与业务关联紧密，覆盖业务关键流程，例如资产发现技术、NIS 网络安全架构指令技术等能快速检测客户 IT 基础架构设施状态，协助精准定位客户需求，并进一步自动化方案评测流程，提高方案设计的准确度与效率，发行人更详细的工作内容及

核心技术的体现请参见本题回复之“第一部分、发行人补充披露”之“三”相关内容。

同时，发行人以原厂商产品为体现，为客户提供方案咨询、产品选型及安装、部署，在为客户开展服务时，会结合发行人自行开发的少数自研产品，来提高发行人工作效率，如自胜云平台以及自胜盾。自胜云平台与自胜盾为发行人自主研发 IT 运维平台与安全产品，主要用于支持信息安全解决方案与运维服务领域的技术服务，通过自有云平台以及自主研发安全产品，能有效提高服务效率、提升客户的安全保障并降低运营成本。发行人在业务中深入把握客户需求，借助核心技术与多年的行业经验，帮助客户大幅降低选择成本、测试成本，减少试错风险，降本增效，加速转型，助力 IT 驱动业务快速发展。

同行业可比公司的业务描述请参见本题回复之“第二部分、发行人说明”之“一、（四）”相关内容。同行业可比公司的自研产品情况以及未来规划如下：

同行业公司	未来规划	自研产品
云赛智联	加快布局行业解决方案。在城市（安全）治理领域，以“安防智能化+信息化”的整体解决方案为核心，从传统的“建设-交付模式”向“设计-建设-运营一体化服务模式”转变，利用全链服务能力促进城市治理数字化转型。	该公司自研产品集中于光学仪器领域，IT 解决方案及云服务领域以销售通用软件产品为主，拥有自主研发的 CMP（云管理平台）
电科数字	围绕行业客户的核心需求，以云计算、大数据、人工智能、物联网等前沿性科技与传统业务场景的叠加融合，瞄准行业客户数字底座架构转型机遇，拓展物联综合接入能力，构建行业数智支撑体系，升级业务安全、数据安全、高效运行的全域数字基础设施解决方案，夯实数字底座业务；开拓行业数字化应用业务机会，提升态势感知与业务赋能服务能力，以金融、水利、交通、医疗、制造等重点行业数字化转型为突破口，拓展多样化智慧应用场景解决方案，赋能客户数字化转型；与此同时，进一步加强信创及国产化业务开拓，联合产业供给侧和需求侧，深化与头部客户战略合作，加速数字化产业生态建设	该公司长期专注于智能计算相关软硬件产品的研发、生产及销售，主要包括嵌入式计算机、高性能信号处理、高速网络交换、数据记录存储及信息处理产品等，产品主要应用于雷达通讯、高端制造、工业控制、轨道交通、民用航空、金融科技等行业数字化和高端电子装备领域，实现高价值的软硬一体交付

神州信息	在规划与咨询方面，抓住信创与银行数字化转型的机会，快速引进专业人才，构筑数字化转型咨询规划能力；聚焦数字化转型规划、企业级架构、大型项目 PMO 等咨询业务，快速扩大市场份额。在解决方案方面，公司将依托新动力数字金融研究院与上地大数据研究院，快速提升数据和数金两条产品线的市场竞争力；加大信贷与风险两条产品线研发投入，打造新的解决方案。	该公司拥有全面的金融科技产品和解决方案谱系，形成包括核心应用、云计算、数据智能、智能银行、数字金融、信贷管理、风险管理、科技监管在内的八大产品族以及从咨询、实施到运维的全面服务，为银行客户的金融科技需求提供全面支撑
先进数通	基于信创产品的云数据中心建设，是未来公司 IT 基础设施建设业务的重点，公司将持续强化数据中心建设咨询、设计、规划、实施能力，重点投入相关解决方案研发。提升和打造数据中心 IT 基础设施产品的全产品支撑能力，包括：服务器、存储、高速网络、安全、基础软件及运维管理，以满足金融客户大规模数据中心建设需求	该公司自有知识产权软件产品用于向客户提供定制化应用软件解决方案或定量软件开发服务

发行人与同行业可比公司在自身业务实际情况、业务特色等存在一定差异，但多数公司在业务描述中强调了自研产品在业务中的核心作用系为客户提供的从咨询到落地的全周期服务，集中于服务上的规划与赋能，符合发行人为客户提供全周期服务的实际业务内容，以咨询方案为驱动、产品交付为体现的模式符合行业惯例。同时，同行业可比上市公司研发投入资金规模和研发人才资源方面更具优势，结合多年的行业经验积累后形成了自有产品体系，与其业务形成了协同效果。随着数字化转型的不断深入，企业在数字化转型过程中对 IT 服务的需求正由技术层面拓展到业务的经营管理层面，这将对 IT 服务提供商自身的研发与技术能力提出了更高的挑战。同行业可比公司在未来的规划中，也多数提及了对特定行业解决方案的进一步深耕、加大研发投入，并持续提高为客户提供优质解决方案的 IT 技术能力的发展策略以应对行业挑战。

发行人报告期内注重研发投入，与时俱进，及时学习掌握行业内技术迭代情况，坚持以客户需求为导向，积极融入客户的新业态、新模式，能够及时为客户提供适用不同应用场景的 IT 基础架构解决方案。少量自研产品同样起到协同业务的功能，为客户提供提升安全保障，降本增效等额外优势，其实际工作及发挥的作用与同行业可比公司类似，符合行业惯例与行业发展趋势。发行人上市后，募集资金将用于研发中心建设，帮助发行人进一步提升研发能力和综合竞争力，提升核心技术能力，提高技术转化能力，自研产品将得到更广泛的使用。

（三）核心技术与竞争对手的比较情况，是否为行业通用技术

1、核心技术与竞争对手的比较情况

发行人的核心技术与竞争对手的比较情况如下：

公司名称	核心技术
发行人	多云管理技术、智能故障溯源分析技术等云计算、大数据采集、人工智能领域技术
先进数通	多项目资源集成开发和管理技术、分布式实时服务总线技术等技术

注 1：先进数通报告期内并未直接披露核心技术，核心技术内容来自先进数通招股说明书

发行人同行业可比公司在报告期内的公开信息中并未披露其核心技术，发行人选取了先进数通招股说明书中披露的核心技术进行对比。发行人的客户多为制造业、互联网等行业的头部企业，该类企业对其 IT 服务商提供服务的投入产出比要求度高，因此发行人核心技术研发方向也专注于数据安全以及数据分析场景化的标准数据模型的建立，注重为客户解决其 IT 系统数据庞大冗杂、运营成本高痛点。与同行业可比公司相比，发行人的核心技术特点在于通过宏观模型，叠加分层模型，建设标准化的场景模型，在模型基础上优化适合客户需求的 IT 基础架构，结合云端技术，协助完成企业的数字化转型。先进数通的核心技术应用主要体现在可视化、通讯解决方案等方向，与发行人核心技术存在差异。

发行人与先进数通专注的客户领域存在差异，解决方案的细分领域有所不同，因此核心技术各有侧重。

2、核心技术是否为行业通用技术

发行人自主研发了 13 项围绕主营业务开展的核心技术，这些核心技术均是在行业通用技术的基础上结合发行人的主营业务以及特定行业场景下形成的自有技术，并非行业通用技术。发行人核心技术的具体情况及技术特点如下：

序号	核心技术	行业通用技术或者自有技术	技术优势/特点
1	NIS 网络安全架构指令技术	自有技术	通过扫描和输入的控制结果自动化分析当前安全框架、合规状态，自动生成合规记录报告，有效减少工程师工作量和标准化咨询流程，提高效率。
2	备件维保通信技术	自有技术	结合运维后台开发扫码报修并集成钉钉和小程序，方便用户操作和查看状态。
3	实时搜索技术	自有技术	应用 Elastic Search 作为索引引擎，并使用 PHP 客户端对这些数据进行搜索。PHP 实时搜索引擎技术能够提高搜索引擎的响应速度，提高搜索结果的准确性，满足用户的需求。

序号	核心技术	行业通用技术或者自有技术	技术优势/特点
4	桌面系统管理技术	自有技术	系统采用开放的标准化接口和协议，可以与其他系统进行集成和交互，自动化完成软件安装和升级、安全补丁升级、杀毒软件升级等任务，极大程度减轻了 IT 系统管理的工作流程以及负荷，提高了管理的效率。
5	智能故障溯源分析技术	自有技术	利用网络故障的历史记录数据自动构建通信领域知识图谱，并在知识图谱上进行概率推理，同时定期利用关联规则 FP-树频集算法计算异常事件集合，生成关联规则特征模型。之后将 IT 性能状态指标和上述特征模型进行匹配，并生成匹配结果。能快速直观了解故障原因和预测故障。
6	多云管理技术	自有技术	针对当前市场主流公有云及私有云接口开发跨多个环境自动化和集成业务应用程序工作流，实现在环境之间迁移工作流的编排，使得自动化编排可通过低代码方式实现，降低工程师管理和使用难度。
7	资产发现技术	自有技术	基于网络扫描的主动探测来做主机存活检测。基于 ARP 协议检测二层网络、ICMP 协议检测三层网络，同时使用基于 TCP 协议的 SYN 或 ACK 数据包的半连接扫描和 UDP 协议综合扫描网络中资产信息并自动生成结构化目录报告。帮助用户和服务商快速评估分析。
8	公有云平台管理技术	自有技术	针对云计算行业的服务特性，特别是 IaaS 服务复合型计费等行业需求进行业务模型抽象和产品适配。云服务计费管理平台采用主流的 SpringCloud/SpringBoot 微服务架构设计，可快速集成部署，提升对接效率，支持弹性扩展机制。通过计量计费核心引擎统计公有云消耗金额和业务投入产出预测。满足企业在不同发展阶段中对计费策略的业务运营诉求。
9	白盒代码检测技术	自有技术	该技术提供了软件图形化动态测试无需编码，支持各种 C,C++等开发语言标准，针对制造行业和云应用集成第三方商用解析器，可支持超过 50 种常用编译开发环境。大大提高了公司开发项目和客户交付项目中的大量测试验证工作效率。
10	列速列式大规模并行处理技术	自有技术	通过列式计算和强大的主动数据压缩，大幅降低成本高昂的磁盘 I/O，执行查询的速度可提升 50 到 1,000 倍，存储成本最高削减 90%。支持 kafka 消息系统的连接，支持数据实时装载和分析。大幅降低了企业大数据方案的成本。
11	数据治理技术	自有技术	通过数据发现和资产管理，清晰呈现数据合规状态。自动进行数据分级分类（目前支持 PIA 数据），基于工作流自动化评估符合行业特点的问卷模板和自动风险匹配使 DPIA 评估反应合规问题和识别风险。满足不同场景与法律要求。
12	基于大数据的协同防御技术	自有技术	协同防御机制将会针对不同业务系统的数据收集到列式数据库中进行关联分析，提炼出最新的漏洞信息，包括 0day 漏洞，只要发现一个业务系统有被攻击的行为，就会全网封锁该行为，实现“一网攻击，全网防护”，利用大数据处理和分析平台，进行联合协同防御分析。
13	大数据分析技	自有技术	大数据分析是通过数据模型来实现的。目前研发的数据

序号	核心技术	行业通用技术或者自有技术	技术优势/特点
	术		模型主要针对邮件中的内容过滤：OCR 图片、二维码、高仿内容；URL 机器学习、Yara 学习、指纹学习、HASH 学习等模型。配合 SMTP 协议过滤、发件人授权检查和邮件控制后针对钓鱼邮件综合识别率可达 99%。极大减轻了企业安全风险。

从上表的内容可知，发行人核心技术具有创新性、先进性以及独特的技术优势，与行业通用技术比较存在一定的技术壁垒。此类核心技术均系发行人在行业通用技术的基础上，结合自身的行业经验、创新意识以及下游客户的定制化需求做出的技术改进及优化，是具有自主创新点和符合自身产品发展的特有技术，并非行业通用技术。以上核心技术均已产业化，形成相关的软件著作权成果，在发行人的主营业务中得到广泛的使用。

三、公司“服务多家国内外知名企业、与国内外众多知名 IT 厂商保持稳定合作关系”的依据，发行人相对于上游原厂商和下游客户是否具有议价能力，毛利率是否受供应商和客户影响较大，请进行风险提示和重大事项提示

（一）公司“服务多家国内外知名企业、与国内外众多知名 IT 厂商保持稳定合作关系”的依据

报告期内，公司累计服务客户超过 4,500 家，覆盖制造、互联网、金融等行业，包括宝马、大众、蔚来、特斯拉、字节跳动、京东、百度、阿里、利星行等国内外知名企业。

发行人与多家国内外知名企业客户的合作情况如下：

客户名称	行业地位	合作历史及合作情况
宝马集团	宝马的销售和服务网络遍及全国，在中国拥有 683 个经销商服务网点，客户满意度在一众高档汽车品牌中名列前茅	首次合作于 2011 年，2020 年、2021 年、2022 年、2023 年 1-6 月销售收入分别为 9,777.98 万元、9,089.15 万元、16,123.06 万元和 3,770.51 万元，占各期营业收入比例分别为 7.38%、5.51%、7.80%以及 4.12%
蔚来汽车	蔚来汽车现有 46 个蔚来中心和 341 个蔚来空间，覆盖全球 155 个城市，并且在中国 146 个城市拥有 60 家蔚来服务中心和 179 家授权服务中心	首次合作于 2015 年，2020 年、2021 年、2022 年、2023 年 1-6 月销售收入分别为 1,585.60 万元、5,212.97 万元、13,817.51 万元和 8,240.84 万元，占各期营业收入比例分别为 1.20%、3.16%、6.68%以及 9.00%

字节跳动	2021 年字节跳动全年收入 580 亿美元，同比增长约 70%。横向对比全球市场，无论从用户增长、收入等维度，字节跳动均能比肩 Meta、谷歌等全球一线科技巨头，成长性领跑同业公司	首次合作于 2014 年，2020 年、2021 年、2022 年、2023 年 1-6 月销售收入分别为 7,984.04 万元、7,341.84 万元、5,818.86 万元和 205.94 万元，占各期营业收入比例分别为 6.03%、4.45%、2.82%以及 0.22%
利星行	利星行汽车已在东北、华北、华东和西部地区建立了广泛的奔驰汽车经销与售后服务网络。且利星行与奔驰等品牌建立了长期稳定的合作伙伴关系	首次合作于 2010 年，2020 年、2021 年、2022 年、2023 年 1-6 月销售收入分别为 1,248.86 万元、4,749.99 万元、5,229.10 万元和 1,193.56 万元，占各期营业收入比例分别为 0.94%、2.88%、2.53%以及 1.30%
百度集团	百度是拥有强大互联网基础的领先 AI 公司。是全球为数不多的提供 AI 芯片、软件架构和应用程序等全栈 AI 技术的公司之一，被国际机构评为全球四大 AI 公司之一	首次合作于 2005 年，2020 年、2021 年、2022 年、2023 年 1-6 月销售收入分别为 3,335.04 万元、3,925.20 万元、3,301.12 万元和 449.83 万元，占各期营业收入比例分别为 2.52%、2.38%、1.60%以及 0.49%
阿里集团	阿里巴巴集团是一个涵盖中国商业、国际商业、本地生活服务、菜鸟、云、数字媒体及娱乐、创新业务及其他的生态体系，2022 年 3 月面向中国消费者的业务实现年度活跃消费者超过 10 亿的突破	首次合作于 2015 年，2020 年、2021 年、2022 年、2023 年 1-6 月销售收入分别为 4,643.13 万元、3,640.07 万元、3,342.50 万元和 1,713.56 万元，占各期营业收入比例分别为 3.50%、2.21%、1.62%以及 1.87%
京东集团	京东是中国最大的综合性电商平台之一，在最新公布的 2022 年世界 500 强中排名跃升至第 46 位	首次合作于 2011 年，2020 年、2021 年、2022 年、2023 年 1-6 月销售收入分别为 2,513.48 万元、3,792.74 万元、3,731.36 万元和 1,612.55 万元，占各期营业收入比例分别为 1.90%、2.30%、1.81%以及 1.76%
星巴克	星巴克是全球最大的咖啡连锁店之一，截至 2021 年，星巴克在全球范围内拥有超过 32,000 家门店，遍布 80 多个国家和地区	首次合作于 2009 年，2020 年、2021 年、2022 年、2023 年 1-6 月销售收入分别为 81.88 万元、2,563.29 万元、2,690.95 万元和 475.38 万元，占各期营业收入比例分别为 0.06%、1.55%、1.30%以及 0.52%
大众集团	大众集团是全球最大的汽车制造商之一，旗下拥有多个品牌，包括大众、奥迪、保时捷等，在全球汽车市场中占据着重要的地位	首次合作于 2001 年，2020 年、2021 年、2022 年、2023 年 1-6 月销售收入分别为 2,251.17 万元、2,129.52 万元、2,314.30 万元和 505.71 万元，占各期营业收入比例分别为 1.70%、1.29%、1.12%以及 0.55%
北京三快在线科技有限公司	北京三快在线科技有限公司是中国本地生活服务领域的领先企业之一，其旗下主要品牌美团 APP 业务覆盖酒店旅游、打车租车、电影票务等，在中国本地生活服务领域中占据着重要的地位	首次合作于 2015 年，2020 年、2021 年、2022 年、2023 年 1-6 月销售收入分别为 388.89 万元、1,946.17 万元、1,910.11 万元和 1,243.56 万元，占各期营业收入比例分别为 0.29%、1.18%、0.92%以及 1.36%
壳牌	壳牌在全球石油和天然气行业中占据着重要的地位，是全球大型能源企业之一，在全球超过 70 个国家和地区开展业务，雇佣约 82,000 名员工	首次合作于 2017 年，2020 年、2021 年、2022 年、2023 年 1-6 月销售收入分别为 1,516.43 万元、661.11 万元、911.76 万元和 275.93 万元，占各期营业收入比例分别为 1.14%、0.40%、0.44%以及 0.30%

注 1：合作历史时间以集团合并口径内发行人最早合作时间开始计算

从上表可知，上述知名客户与发行人合作时间较长，合作关系稳定，均为发行人报

告期各期前十大客户且其中半数以上为世界 500 强企业。在发行人下游客户较为分散的销售模式下，上述知名品牌客户的合作均具有重要性和代表性，是制造、互联网等行业头部企业对发行人业务能力的认可。因此发行人披露“服务多家国内外知名企业”具有合理依据。

同时，发行人致力为客户提供灵活多样的专业服务，满足企业运营多厂商、跨平台、传统及云架构复杂的 IT 环境所需的规划、部署、运营和管理需求。公司与国内外众多知名厂商保持稳定合作关系，包括微软（Microsoft）、威睿（VMware）、华睿泰（Veritas）、甲骨文（Oracle）、红帽（Red Hat）、弘协网络（F5）、派拓网络（Palo Alto）、深信服、盛庞卡（Splunk）、博思软件（BMC）、捷并思（JetBrains）、奥多比（Adobe）、戴尔（Dell）等。发行人与国内外众多知名 IT 厂商的合作情况如下：

IT 厂商名称	行业地位	合作历史
微软（Microsoft）	微软是源自美国的跨国科技公司，总部位于美国华盛顿州的雷德蒙德，与亚马逊、苹果、谷歌、Meta 并行为五大科技巨擘，Windows 操作系统及 Office 办公软件是企业的核心产品业务之一	1999 年
上海蓝云网络科技有限公司	上海蓝云网络科技有限公司是世纪互联成立的关联公司（简称世纪互联蓝云），作为微软的战略合作伙伴，世纪互联蓝云在中国运营国际水准的 Microsoft Azure, Microsoft 365, Dynamics 365 和 Power Platform 等云服务以及相关云应用解决方案，拥有一支由数百人组成的，具备国际一流服务保障水准的云计算运营团队，为客户提供包括 IaaS、PaaS、SaaS 在内的全方位云服务	2014 年
奥多比（Adobe）	公司经历 30 年的持续迭代和创新，为全球用户品牌提供创意工具支持。Adobe 客户包括可口可乐，Home Depot，BMW 等等	2000 年
威睿（VMware）	行业领先的多云服务供应商，提供面向各式应用的多云服务，在全球范围内拥有 50 万多家客户。在 2021 年福布斯公平 100 企业榜中排名第 57，并曾获 Fast Company 2020 年度“世界变革思想奖”	2009 年
华睿泰（Veritas）	帮助企业管理和保护关键业务数据和应用程序。在全球范围内拥有 6000+员工，2200+项全球专利和 20000+家全球合作伙伴	2011 年以前
甲骨文（Oracle）	是一家拥有全套集成云应用和云基础设施平台的技术提供商。Oracle 云提供迁移、构建和运行 IT 所需的所有服务。超过 30000 家组织依靠 Oracle 云应用运营其业务	2007 年
红帽（Red Hat）	成立于 1993 年，是世界领先的企业开源解决方案提供商。超过 90% 的财富 500 强企业使用了 Red Hat。公司已建立广泛的产品组合，包含混合云基础设施，云原生应用程序开发以及自动化解决方案等	2005 年
弘协网络（F5）	保护并交付在本地、云和边缘推动业务发展的应用程序和 API，世界各地的组织（包括 85% 的财富 500 强企业）参与了使用	2011 年以前
派拓网络（Palo Alto）	是全球网络安全领导者。是 2023 年 SSE 魔力象限领导者和 2022 年 SD-WAN 魔力象限领导者	2014 年

深信服	一家专注于企业级网络安全、云计算、IT 基础设施与物联网的产品和服务供应商。拥有深信服智安全、信服云两大业务品牌。公司员工规模超过 9000 名，在全球设有 50 余个分支机构，先后被评为国家级高新技术企业、中国软件和信息技术服务综合竞争力百强企业、下一代互联网信息安全技术国家地方联合工程实验室、广东省智能云计算工程技术研究中心等	2011 年
盛庞卡 (Splunk)	成立于 2003 年，是一家提供领先的安全和可观测性平台的技术公司。帮助组织在使用任何规模数据时更加安全。公司员工超过 7500+人，已经获得 1000+项专利，在 130 个国家拥有 2400 多个合作伙伴。在 SIEM 市场中占比第一，在 ITOps 和 Analytics 市场中排名第一	2014 年
博思软件 (BMC)	是一家美国企业管理软件提供商，创建于 1980 年，总部位于德克萨斯州休斯顿市，专注于 IT 基础设施应用软件、解决方案和服务重塑业务，帮助企业发展成为自主数字化企业。公司与 86%的福布斯全球 50 强企业以及全球客户和合作伙伴合作。获得 2021 年人工智能突破奖，是行业内的领军者	2014 年
捷并思 (JetBrains)	是一家总部在捷克的知名全球软件供应商，专为软件开发者和其团队打造可以提高效率的智能工具。全球有 12 个办事处，超过 1800 位员工，产品目录涵盖软件开发周期的每个阶段以及主要技术、编程语言和教育过程。自本世纪初以来，公司已获得超过 115 个国际行业奖项	2011 年以前
神州数码 (中国) 有限公司	公司团队技术实力雄厚，全集团已获得微软、AWS、阿里云、Red Hat、Oracle、华为等国内外顶级云相关专业化认证的人员超过 550 人次	2001 年
上海诺基亚贝尔股份有限公司	上海诺基亚贝尔是诺基亚在华的独家运营平台，拥有员工约 15,000 人，销售服务网络覆盖 31 个省市，国际业务遍及 50 多个国家和地区	2019 年
戴尔 (Dell)	戴尔 (中国) 有限公司在中国电脑市场中占据着重要的地位。2022 年，戴尔在中国电脑市场中的份额为 11.6%，排名第二，仅次于联想	2005 年
伟仕佳杰 (重庆) 科技有限公司	伟仕佳杰是亚太地区重要的科技产品渠道开发与技术集成服务商。服务网络密布中国、新加坡、马来西亚、泰国、印尼、菲律宾、缅甸、老挝、柬埔寨九个国家，高度覆盖一带一路区域，透过 50,000 家渠道伙伴，服务 19 亿人群	2003 年
紫光数码 (苏州) 集团有限公司	紫光数码 (苏州) 集团有限公司系紫光股份下属从事 ICT 分销业务的全资子公司	2016 年
联想 (北京) 有限公司	联想 (北京) 有限公司在中国电脑市场中占据着重要的地位。2022 年联想在中国电脑市场中的份额为 39.7%，排名第一	2010 年

注 1：合作历史时间以集团合并口径内发行人最早合作时间开始计算

微软、Adobe、紫光数码、联想等国内外知名 IT 厂商均为发行人多年合作伙伴，从早期便展开合作，且一直保持良好的合作状况，合作具有稳定性及持续性。发行人披露“与国内外众多知名 IT 厂商保持稳定合作关系”具有合理依据。

(二) 发行人相对于上游原厂商和下游客户是否具有议价能力，毛利率是否受供应商和客户影响较大，请进行风险提示和重大事项提示

发行人的主要合作供应商均为国内外知名原厂商，在销售端均有成熟、严格的代理商管理机制，采购价格均是按照代理商层级划分，同一层级的代理商从原厂采购的价格不存在差异。

发行人下游客户中存在众多知名企业，该类企业对 IT 服务商要求较高，倾向于与 IT 服务商签订较为长期服务合同，形成稳定的长期合作关系。当服务合同到期后，客户出于成本与替换风险考虑，会倾向于与原有服务商续签合同，后续采购行为具有一定的计划性、延续性和路径依赖性，发行人在与客户长期稳定的合作中，已形成良性互益的合作关系，随着规模的不断扩大与技术水平的不断提高，业务能力得到了客户的认可，因此发行人具有一定的议价能力。

报告期内，发行人综合毛利率分别为 15.30%、15.32%、13.36%和 14.16%，存在一定波动，但总体较为稳定。由于发行人的定价模式采取成本加成定价，整体是基于客户特定需求，根据当时产品与人工成本、市场竞争等因素后确定价格，因此在采购端软硬件的价格出现调整后，发行人有一定的将成本向下游客户传导的能力，毛利率受供应商和客户的影响较小。

基于上述情形，发行人已在招股说明书“第二节概览”之“一、重大事项提示”之“（一）特别风险提示”和“第三节风险因素”之“一、与发行人相关的风险”之“（一）财务风险”中补充披露如下：

报告期内，公司综合毛利率分别为 15.30%、15.32%、13.36%和 **14.16%**，2022 年度毛利率较 2021 年度下降 1.96 个百分点。随着未来行业竞争加剧，技术变革加快等因素的影响，如果公司不能适应市场变化，不能满足市场及客户需求，**短期内无法将上游厂商价格波动传导给下游客户，从而导致发行人毛利率存在进一步下降的风险**，进而对公司盈利水平产生不利影响。

四、发行人是否已取得从事生产经营活动所必须的全部资质、相关资质续期是否存在实质障碍；相关人员接受培训获得认证的具体情况，与业务开展的匹配情况，是否满足业务增长的需求

（一）发行人是否已取得从事生产经营活动所必须的全部资质、相关资质续期是否存在实质障碍

发行人所属行业市场竞争较为充分，行业内企业的核心竞争力取决于技术服务能力，国家行政法规并未就业务开展设置资质门槛，是否获得相关行业资质并不会对发行人的业务开展造成影响。

国家、专业机构、行业协会等颁发的资质及认证多为行业通用资质及认证。此外，由于发行人业务 IT 解决方案在交付过程中需要采购原厂软硬件产品，为了提高方案交付效率，从更好服务客户的角度出发，发行人取得了相关 IT 原厂商授权的资质及认证。发行人拥有的相关资质如下：

1、国家、专业机构、行业协会等颁发的相应资质及认证

截至本问询回复签署日，发行人及其子公司拥有的国家、专业机构、行业协会等颁发的主要资质及认证情况如下：

序号	证书名称	证书编号	许可范围	持证人	发证机构	有效期
1	信息技术服务标准符合性证书	ITSS-YW-3-110020201126	运行维护服务（三级）	昆仑联通	中国电子工业标准化技术协会信息技术服务分会	2020/12/22至2023/12/21
2	信息安全服务资质认证证书	CCRC-2019-ISV-RA-696	信息安全风险评估服务（三级）	昆仑联通	中国网络安全审查技术与认证中心	2019/8/21至2025/1/18
3	信息安全服务资质认证证书	CCRC-2019-ISV-SI-1227	信息系统安全集成服务（三级）	昆仑联通	中国网络安全审查技术与认证中心	2019/5/7至2025/1/18
4	信息安全服务资质认证证书	CCRC-2021-ISV-ER-509	信息安全应急处理服务资质（三级）	昆仑联通	中国网络安全审查技术与认证中心	2022/6/17至2025/6/16
5	质量管理体系认证证书	064-22-Q-2347-R1-M	计算机软件系统集成；计算机软硬件产品的销售及技术服务所涉及的相关管理活动	昆仑联通	北京思坦达尔认证中心	2022/8/17至2025/8/16
6	质量管理体系认证证书	064-22-Q-2348-R1-M	计算机信息系统集成；计算机软硬件产品的销售及技术服务所涉及的相关管理活动	北京自胜	北京思坦达尔认证中心	2022/8/17至2025/8/16
7	信息技术服务管理体系认证证书	04821IT30162R0M	向外部客户提供计算机软硬件运维服务相关的信息技术服务管理活动	昆仑联通	北京泰瑞特认证有限责任公司	2021/8/24至2024/8/23
8	信息安全管理体系认证证书	04821I30235R0M	与计算机软硬件运维服务,计算机系统集成设计开发、实	昆仑联通	北京泰瑞特认证有限责任公司	2021/8/24至2024/8/23

序号	证书名称	证书编号	许可范围	持证人	发证机构	有效期
			施相关的信息安全 管理活动			
9	可信信息安全评估交换 (AL3 级) 认证 (TISAX)	-	Standard Scope 2.0	昆仑 联通	ENX Association	2023/2/10 至 2026/2/10
10	信息系统建设和服务能力等级证书	CS2-1100-001 613	《信息系统建设和服务能力评估体系能力要求》基本级 (CS2)	昆仑 联通	中国电子信息行业联合会	2023/1/3 至 2027/1/12
11	中华人民共和国海关报关单位注册登记证书	海关注册编号: 1107960011; 检验检疫备案号: 1100003867	/	昆仑 联通	中华人民共和国 北京海关	长期有效
12	中华人民共和国增值电信业务经营许可证	京 ICP 证 140502 号	信息服务业务(仅限互联网信息服务)不含信息搜索查询服务、信息社区服务、信息即时交互服务和信息保护和加工处理服务。(依法须经批准的项目,经相关部门批准后方可开展相应经营活动)	昆仑 联通	北京市通信管理局	2019/8/14 至 2024/8/14

注：上述资质中，信息技术服务标准符合性证书将于 2023 年 12 月 21 日到期，目前已通过相关机构审核，预计年底前更新证书有效期。

由于发行人所在 IT 服务行业主要根据客户需求提供定制化的解决方案，导致市场缺乏统一标准，容易出现无法区分不同质量高低企业的情况。因此，发行人通过获取该类行业内认可度高，普及度较广的第三方认证资质，如信息技术服务标准符合性证书以及信息安全服务资质认证证书，对自己的技术与服务能力进行认证。该类认证也为客户提供了选择更优秀 IT 服务商的依据，提高了客户对发行人的信任程度。许多大型企业也会以此类资质作为服务商的门槛，让发行人这样技术能力更强的 IT 服务商获取了服务更多客户的机会。

2、原厂商授权的资质及认证情况

截至本问询回复签署日，发行人取得微软等原厂商产品代理授权的具体情况请参见本问询回复“4.关于采购”之“第一部分、发行人说明”之“四、（二）”相关内容。

3、相关资质续期是否存在实质障碍

目前公司作为微软、Adobe、VMware、BMC 等知名原厂商代理服务商，合作经验丰富，与多家原厂商建立了良好的业务合作关系。随着公司经营规模的不断扩大，公司向主要原厂的采购规模也同步扩大，公司与主要原厂的合作也越来越紧密。原厂商通常对相关资质的授权存在销售额、代理商技术能力等续期要求，发行人丰富的客户优势与日益精进的技术有益于发行人与原厂维持良性循环关系。因此，发行人的资质续期并不存在实质障碍。同时，发行人拥有的业务资质中，信息技术服务标准符合性证书已通过相关机构审核，预计年底前更新证书有效期，续期不存在障碍。

但是，如果未来因原厂内部代理政策重大调整、或是国际贸易摩擦进一步加剧、或是公司的服务支持能力无法满足原厂的要求、或是公司与原厂出现争议或纠纷等原因导致公司被软硬件产品原厂取消授权资质从而无法持续取得新增产品线授权或已有产品线授权被取消或到期无法续期的情形，将对公司的业务经营造成重大不利影响。针对此风险，发行人已在招股说明书中进行了风险提示。

（二）相关人员接受培训获得认证的具体情况，与业务开展的匹配情况，是否满足业务增长的需求

报告期内，发行人为了给客户提供灵活多样的专业服务，满足企业运营多厂商、跨平台、传统及云架构复杂的 IT 环境所需的规划、部署、运营和管理需求，经常会组织人员参与培训并获取相关认证。其中，根据培训内容的差异，认证的类型主要分为国内外原厂提供的技术认证以及业务能力认证（包括 ITIL、PMP、CISS 等）。报告期内，发行人累计获得过国内外原厂提供的技术认证的人数从 100 余人提高至 170 余人，获得过业务能力认证的人数从 20 余人提高至 30 余人，相关人员接受培训获得的主要认证的情况如下：

应用领域	厂商	资质名称	具体应用	获取资质的要求
数字化办公	微软	M365-Enterprise Administrator Expert	帮助企业管理和维护 Azure 云平台上的身份、访问、应用程序、基础设施、数据平台和安全性	需要先行通过 MS-100 和 MS-101 测试，主要考察人员是否具备设计和实施 Microsoft 365 服务等业务能力

	微软	M365-Security Administrator Associate	帮助企业管理和维护安全策略和控制、监测和响应安全威胁、管理身份和访问，提供安全培训和意识活动	要求人员通过测试，主要考察人员是否具备配置和管理安全性和合规性解决方案、配置和管理安全性和合规性及管理威胁防护等业务能力
	微软	M365-Teams Administrator Associate	帮助企业管理和维护 Teams 团队和频道、会议和通信功能，配置和管理应用和集成，提供故障排除和支持服务	要求人员通过测试，主要考察人员是否具备配置和管理 Teams 应用程序、管理 Teams 用户和访问权限及与其他 Microsoft 365 服务集成等业务能力
	微软	MC-Power Platform Solution Architect Expert	帮助企业设计、开发和交付高质量的 Power Platform 解决方案，提供技术咨询和指导，参与解决方案的开发和集成等	需要先行通过 PL-600 和 PL-400 测试，主要考察人员是否具备设计、架构、集成以及管理优化 Power Platform 解决方案能力
云计算	AWS	AWS Certified Solutions Architect - Professional (AWS-SAP)	应用于完成 AWS 代理及实施部署	亚马逊网络服务（Amazon Web Services, AWS）认证中的高级认证，旨在评估候选人在设计和部署复杂、高可用性的 AWS 应用架构的能力。是 AWS 认证中的高级水平之一，要求人员具备深入的技术知识、丰富的实践经验以及高级的架构设计能力
	阿里	阿里云认证工程师(Ali Cloud Certified Engineer, 简称 ACE)	云计算架构必备认证	阿里云认证体系中的一项高级认证，要求人员具备阿里云产品和服务领域的技术能力和实际应用能力，并需要拥有实际的阿里云项目经验
	阿里	阿里云认证专家 (Ali Cloud Certified Professional, 简称 ACP)	使用阿里云云计算产品的架构、开发、运维类人员的专业技术认证	阿里云认证中的高级认证，难度较高，要求人员具备在特定领域内的深入技术知识、解决方案设计与分析和实际应用能力。每个 ACP 认证都集中在特定的主题领域，例如大数据、安全、人工智能等
	微软	MC-Azure Solutions Architect Expert	帮助企业设计、规划和实施 Azure 云解决方案	微软 Azure 认证中的一项高级认证，难度较高，要求人员具备设计和部署 Azure 基础架构的能力，具有丰富的 Azure 设计及实施经验，在实际的设计和解决方案领域具备深入的技能 and 知识
信息安全	APM Group	ISO27001 Foundation	证明在信息安全领域的专业度	具备 ISO27001 系列建设知识和能力，了解实施信息安全管理体系的过程与方法，具备运用好 ISO27001 标准，以及对于信息安全管理在各行业、企业的实施方

				法思路与最佳实践，并考试成绩合格。
	中国信息安全测评中心	CISP	证明在信息安全方面的专业度	对学历及工作经验具有相关要求，至少具备 1 年信息安全工作经历并通过相关测试，要求人员具备信息安全保障、信息安全技术、信息安全标准法规、信息安全管理等相关知识及技术能力
	国际信息系统安全认证机构	CISSP	证明在信息安全方面的专业度	对学历及工作经验具有相关要求，工作经历需要至少覆盖 ISC2 CISSP CBK®八大知识域的两个或以上，至少 5 年工作经历并通过相关测试
	/	网络安全等级评测师证书	证明在信息安全方面的专业度	需要具有等保测评相关工作经验，人员需掌握安全物理环境、安全通信网络、安全区域边界、安全计算环境、安全建设管理等相关业务能力
IT 运维服务	APMG International	ITIL Foundation in IT Service Management	承接 IT 服务管理项目所需资质（初级）	本科及以上学历，具有 2 年以上相关工作经验及相关行业知识
	APMG International	ITIL Expert in IT Service Management	承接 IT 服务管理项目所需资质（高级）	需要在通过 ITIL V3 Foundation 考试的基础上，通过 5 门课程考试，涉及领域包括运营、支持、分析、优化及服务周期声明管理等多方面
	APMG International	PRINCE2 Practitioner	提供项目管理服务的必备专业认证	需要在通过 prince 2 考试的基础上，通过相关培训测试，要求人员具备一定的项目管理实践经验
	Project Management Institute	PMP	提供项目管理服务的必备专业认证	需要完成 35 小时以上学习或培训经历，满足相关的学历要求，在五大项目管理过程中至少具有 4500 小时的项目管理经验，在申请之日前 8 年内，累计项目管理月数至少达 60 个月并通过相关测试
	人力资源和社会保障部	系统集成项目管理工程师	提供项目管理服务的必备专业认证	要求人员具有一定计算机技术应用、系统集成项目管理等能力

从上表内容可知，发行人获得的国内外原厂技术认证及业务认证与发行人的业务关联紧密，主要运用在数字化办公、云计算、信息安全以及 IT 运维服务领域。发行人组织相关人员接受培训，主要为了提升自身综合实力，提高团队技术能力，在业务开展中为客户提供更优质的服务。随着发行人营业收入规模的扩大，发行人获取原厂的技术认证增多，技术实力得到进一步的提升，在面对 IT 服务行业上游产品品牌众多，多样化、

品牌复合化的竞争格局时具有一定优势。实际获取项目时，客户也会更青睐技术能力更强，对上游产品更熟悉的 IT 服务商，因此，发行人相关人员接受培训获得认证的情况与业务开展情况匹配，满足业务增长的需求。

上述技术认证是发行人报告期内注重技术发展、人才培养，致力于提高综合竞争力的成果，发行人服务的实施能力主要与发行人的技术人员数量相匹配。为给客户提供满意的 IT 基础架构解决方案与服务，报告期内发行人技术人员数量同样呈上升趋势，与业务增长趋势相符。

第三部分、中介机构核查意见

一、核查程序

针对上述事项，保荐机构执行了以下核查程序：

1、查阅了发行人新三板挂牌期间的信息披露文件，并与本次发行上市申报文件进行了比对，结合本次申报的具体情况，核实本次申报与新三板期间业务分类差异并分析具体差异的原因；

2、访谈发行人实际控制人兼总经理及销售负责人，了解发行人主要业务的模式、不同类型业务主要提供服务的方式、业务的分类依据、业务交付的成果、客户验收的方式、发行人业务演变过程、业务中核心技术的应用、发行人与主要客户、供应商的合作背景等；

3、实地走访或视频访谈报告期内发行人主要客户，对具体交易内容、验收方式、交易结算方式等情况进行调查，获取访谈记录；对报告期内主要客户金额较大合同进行检查，查看合同上的产品名称、合同金额、约定付款条件、约定验收方式等信息，确认发行人业务内容、交付成果等；

4、核查发行人收入明细账，从中选取发行人报告期内主要客户金额较大合同，并获取销售合同及方案设计等相关资料，对发行人业务实质进行核查并获取发行人在上述具体项目中工作内容的说明；

5、查阅了发行人同行业可比上市公司的招股说明书、年度报告、官方网站等公开披露资料，了解同行业可比上市公司的业务分类情况、业务描述以及核心技术、自研产品、未来规划、获得行业资质等情况，与发行人进行比较，核查发行人业务分类、业务

实质、自研产品等与同行业可比上市公司差异状况；

6、访谈发行人核心技术人员，了解发行人核心技术的形成、实现方式是否依赖采购实现、核心技术先进性与技术门槛、核心技术的竞争优势、核心技术与发行人主要竞争对手的比较情况以及核心技术所处阶段、在主营业务中是否已得到广泛应用、发行人自研产品在业务中的应用等；获取发行人提供的关于核心技术在业务中使用情况以及发行人核心技术竞争优势的说明；

7、通过网络核查发行人报告期内主要合作客户与供应商的年度报告等公开资料，核查合作企业在其行业领域内的地位，并获取发行人与上述合作客户与供应商的合作历史凭证，核查合作是否保持稳定性；

8、核查发行人报告期内的毛利率波动情况，结合具体客户以及成本端变化进行比对确认引起毛利率波动原因；

9、向发行人实际控制人了解国家行政法规对发行人所在行业业务开展设置资质门槛情况以及对公司业务开展的影响，获取发行人目前拥有的相关资质证书，核查具体授权内容、授权期限、续期要求，获取主要供应商名下授权资质的类别以及发行人拥有资质在其体系中的排名情况等；

10、获取发行人报告期内拥有技术认证的人员的名单，访谈发行人实际控制人，获取技术人员认证情况并分析与业务开展的匹配关系，是否满足业务增长的需求。

二、核查意见

经核查，保荐机构认为：

1、发行人申报材料中关于主营业务的披露情况符合发行人经营发展的实际情况，与新三板期间主营业务差异是发行人对自身业务情况重新梳理所致，不存在实质性差异，本次申报中关于主营业务的描述真实、准确、完整；

2、发行人主营业务根据业务实质，提供服务的具体形式、分类依据、交付成果、客户验收方式有所不同，划分标准清晰；

3、发行人主营业务实质主要以咨询方案为驱动、产品交付为体现，为客户提供从前期的咨询与评估、方案规划与设计、产品选型、落地实施等一站式服务，主营业务划分与同行业可比公司类似。报告期内与主要客户的合作系根据其需求，提供定制化的 IT

基础架构解决方案，与贸易业务在业务实质、交付内容、技术能力等方面均存在鲜明差异，且发行人在业务中承担产品质量风险，并承担客户的信用风险，与贸易业务存在本质区别。发行人作为解决方案提供商，与企业的合作从产品驱动转变为方案驱动，与招股说明书披露的主营业务演变情况一致；

4、发行人目前拥有共计 13 项核心技术，呈现为软件形式，大多通过在客户的服务器上安装实现其功能，并不依赖采购实现。发行人项目中应用的产品众多，不存在依赖硬件供应商的情形；

5、发行人在业务中以原厂商产品为体现，为客户提供方案咨询、产品选型及安装、部署，在为客户开展服务时，会结合发行人自行开发的少数自研产品，来提高发行人工作效率，如自胜云平台以及自胜盾，符合行业惯例，符合行业发展趋势；

6、发行人核心技术均为发行人独有技术，并非行业通用技术。发行人与同行业公司相比，专注的客户领域各异，解决方案的细分领域有所不同，因此核心技术各有侧重；

7、发行人报告期内合作的主要客户与供应商均为国内外知名企业，发行人“服务多家国内外知名企业、与国内外众多知名 IT 厂商保持稳定合作关系”的表述具有合理依据，发行人相对于上游原厂商和下游客户具有一定的议价能力，有一定的将成本向下游客户传导的能力，毛利率受供应商和客户的影响较小，发行人已在招股说明书中补充披露相关风险提示和重大事项提示；

8、国家行政法规目前并未就发行人所在行业业务开展设置资质门槛，是否获得相关行业资质并不会对公司的业务开展造成影响，发行人目前已取得多项国家、专业机构、行业协会等颁发的资质及相关 IT 原厂商授权的资质及认证；发行人与原厂商合作稳定，资质续期不存在实质障碍；

9、发行人报告期内随着营业收入规模的扩大，累计获得过国内外原厂提供的技术认证的人数从 100 余人提高至 170 余人，获得过业务能力认证的人数从 20 余人提高至 30 余人，与发行人业务开展匹配，满足了业务增长的需求。

2. 关于销售

根据申报材料，（1）公司采用直销为主，间接销售为辅的销售模式；（2）制造、互联网、金融等行业的头部客户在 IT 设施建设、运维等方面选择提前布局，推进数字化升级；受行业整体旺盛的需求影响，报告期内，公司销售规模在 500 万元以上的客户数量及销售占比稳步增长，复购率均在 80%以上；IT 基础架构的搭建和维护会随着技术的更新不断迭代，是企业的长期需求；（3）IT 服务行业的客户为覆盖制造、互联网、金融、地产、医疗等行业的头部企业；行业下游客户主要为制造、互联网、金融等行业中对信息化建设需求较高的大中型企事业单位以及政府机构。

请发行人补充披露：（1）报告期内直销和间接销售的构成情况；（2）发行人与同行业可比公司在经营情况、市场地位、技术实力、衡量核心竞争力的关键业务数据、指标等方面的比较情况；（3）报告期各期主要服务的规模，服务能力、服务量等。

请发行人说明：（1）间接销售模式涉及的主要业务类型、主要客户及终端客户，是否符合行业惯例，在业务流程、主要合同条款、验收方式、收入确认依据和时点、信用政策和回款方式等方面与直接销售是否存在差异，对同一终端客户是否同时存在直接销售和间接销售及其合理性；（2）发行人获取客户订单的方式，报告期各期不同订单获取方式的销售金额及占比，发行人业务获取是否均履行了必要的程序，业务获取方式是否合规；（3）结合与客户合同约定的权利义务情况，说明各类主营业务的划分标准，是否存在不同类别业务提供相同或类似产品、服务的情形，是否存在同一合同拆分成不同业务的情况，并补充提供相关材料；（4）IT 基础架构解决方案、IT 运维服务和 IT 增值供货之间是否相互绑定或互为业务获取的前置条件，客户复购的主要内容，是否主要为 IT 运维服务和 IT 增值供货，新增客户是否主要为 IT 基础架构解决方案，主要业务获取的稳定性、服务周期情况、续约方式；（5）主要客户对合格供应商的管理情况，发行人及主要竞争对手在主要客户处的采购占比、同类产品的技术水平及未来需求满足情况，市场上能够提供发行人同类服务的企业数量等，公司与客户之间合作的稳定性，分析发行人服务的核心竞争力及未来市场前景，是否较容易被替代或存在技术迭代风险；（6）行业需求情况和市场空间，目前客户主要集中在制造、互联网、金融等行业的原因，在不同应用领域的市场份额、市场地位，向其他行业拓展是否存在限制，业务拓展安排，发行人的未来发展规划；结合发行人市场空间、公

司细分产品的业绩增长情况及新业务领域拓展情况，说明发行人业务增长是否具有可持续性，并进一步说明发行人是否具有行业代表性。

请保荐机构说明核查依据、过程，并发表明确核查意见。

【问题回复】

第一部分、发行人补充披露

一、报告期内直销和间接销售的构成情况

发行人在招股说明书“第五节 业务与技术”之“四、发行人销售情况和主要客户”之“（三）发行人营业收入构成情况”处补充披露如下：

2、主营业务按销售渠道分类情况

公司销售模式为直销模式，从下游客户是否最终使用公司产品角度区分，可分为直接销售和间接销售。通常情况下，公司直接与终端客户签订销售合同。少数情况下，公司存在向非终端客户进行间接销售的情况，主要是其拿到了终端客户的销售订单，向发行人进行采购。报告期内，公司直接销售占主营业务收入的比例为 91.13%、92.91%、86.29%和 81.67%。报告期内，公司直接销售和间接销售具体情况如下：

单位：万元								
项目	2023 年 1-6 月		2022 年		2021 年		2020 年	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例	金额	比例
直接销售	74,811.24	81.67%	178,376.52	86.29%	153,367.06	92.91%	120,756.02	91.13%
间接销售	16,786.91	18.33%	28,329.47	13.71%	11,711.93	7.09%	11,757.43	8.87%
合计	91,598.15	100.00%	206,705.99	100.00%	165,078.99	100.00%	132,513.44	100.00%

由上表可知，发行人主要以直接销售为主，间接销售为辅。

二、发行人与同行业可比公司在经营情况、市场地位、技术实力、衡量核心竞争力的关键业务数据、指标等方面的比较情况

发行人在招股说明书“第五节 业务与技术”之“三、发行人所在行业竞争情况”之“（三）行业内的主要企业”之“2、公司与主要竞争对手的比较情况”处补充披露如下：

发行人与可比公司在经营状况、市场占有率、技术实力的比较情况如下：

可比公司名称	经营状况	市场占有率	技术实力

电科数字	2022 年营业收入 987,152.27 万元，净利润 53,169.89 万元	电科数字是国内领先的行业数字化解决方案提供商；也是国内领先的高性能数字模块和智能计算平台提供商；还是国内数字新基建领域业务贯穿全生命周期的头部企业	该公司拥有技术人员 3,002 人，占总人数 75.60%，拥有业务相关的完备资质体系，包括建筑施工总承包三级、电子与智能化工程专业承包一级、建筑机电安装工程专业承包一级、建筑装饰装修工程专业承包一级、建筑智能化系统设计专项甲级、电子通信广电行业（电子系统工程）专业设计甲级等，拥有中国合格评定国家认可委员会（CNAS）颁发的能力认可证书。坚持创新驱动，加大技术研发投入，围绕云计算、大数据、人工智能、物联网、信息安全、数据智能等领域，不断推进产品技术创新与行业应用的融合。
神州信息	2022 年营业收入 1,199,925.67 万元，净利润 20,644.22 万元	神州信息 2021 年在中国银行业 IT 解决方案市场继续保持排名前三的领先地位；神州信息在 2022IDC 全球金融科技排行榜中排名第 34 位	截至 2022 年年末，该公司软件著作权及专利累计达 1,820 项，其中专利 97 件，软件著作权 1,723 件，拥有从平台底层到应用层的全部源代码和自主知识产权。持续积极参与国家标准、行业标准、团体标准和企业标准的相关工作，截至 2022 年底，神州信息主导、参与编制各类标准获批发布共计 46 项，在研各类标准共计 34 项。在信息技术服务领域，该公司作为全国信标委信息技术服务分委会（TC28/SC40）副秘书长单位，主导、参与编制并发布了《信息技术服务运行维护第 1 部分：通用要求》等 3 项国家标准。神州信息积极参与《人工智能算法金融应用评价规范》、《金融业数据中心灾备建设指引》等行业标准。
先进数通	2022 年营业收入 280,532.73 万元，净利润 10,658.73 万元	先进数通是国内银行业 IT 服务行业的重要参与者	该公司培养了一大批信息技术及行业应用领域的专家级人才，形成了一支掌握专业技术、熟悉行业客户业务特征与管理模式的技术队伍。截至 2022 年底，该公司技术人员总数达 2,208 人，占公司员工总数的比例达 86%，包括大量具有丰富行业应用经验的资深技术人员。该公司获得了 ISO9001、ISO20000、ISO27001、ISO14001、ISO45001、ISO22301、ISO37001 等标准体系认证证书，通过了 CMMIL5、信息系统建设和服务能力四级（CS4）、ITSS 运维服务一级、信息系统安全集成服务资质、信息系统安全运维服务资质等认证，全资孙公司广州先进数通获得了甲级涉密信息系统集成资质，具备了行业领先的工程实施及服务保障。
云赛智联	2022 年营业收入 453,425.10 万元，净利润 18,816.46 万元	云赛智联 2022 年荣登中国计算机软件上市企业 50 强榜单	该公司长期致力于提升企业核心竞争力，拥有一支稳定的专业人才队伍，大学本科及以上学历占比 70%，拥有智能化和计算机信息化等近 20 项行业顶级资质，信息系统涉密甲级、互联网视频服务等专项资质，拥有地处 G60 科技走廊符合国家环保标准并通过国家最高安全等级认证的机房。2022 年研发投入

			3.61 亿元，占营业收入的 7.96%。完成知识产权申请 75 项，其中申请发明专利 28 项，14 家子公司保持高新技术企业称号，新获批 1 家市级企业技术中心，共申报和完成各类政府项目 7 个，继续与清华大学、中科院等单位在大数据应用和数字模型开发等方面充分发挥双方优势深入产学研合作交流。
发行人	2022 年营业收入 206,705.99 万元，净利润 8,986.94 万元	专业的 IT 基础架构解决方案提供商，是微软众多企业级服务产品的渠道合作伙伴	依托于经验丰富的技术专家团队，公司已完成了 IT 基础架构解决方案、IT 运营管理及 IT 生态重组的多维体系布局，形成了从 IT 基础架构平台设计、安全体系建设咨询、业务连续性规划咨询到 IT 运营服务管理的层次化 IT 服务格局。已掌握 13 项核心技术，截至 2022 年，公司在数字化办公、云计算、信息安全等方面取得软件著作权 115 项。获得 TISAX (Trusted Information Security Assessment Exchange, 可信信息安全评估交换) 信息安全最高等级 (AL3 级) 认证等相关资质。

注：以上数据来源于可比公司招股说明书、2022 年年报

衡量公司核心竞争力的关键业务数据包括营业收入、净利润、研发费用占比情况、研发人员占比情况、销售毛利率、销售费用率、管理费用率和净利率、软件著作权等数据和指标，其中营业收入、净利润、毛利率、净利率情况参见上述内容。公司与同行业可比公司在衡量核心竞争力关键业务数据、指标等方面的情况对比如下（下表所列数据为 2022 年期末数或 2022 年度期间数）：

可比公司名称	研发人员占比	研发费用率	销售费用率	管理费用率	软件著作权数量
电科数字	31.60%	4.35%	6.21%	2.92%	107
神州信息	29.49%	5.08%	4.59%	2.22%	1,723
先进数通	7.38%	2.99%	2.49%	3.41%	215
云赛智联	44.50%	7.96%	4.93%	6.44%	70
平均值	28.24%	5.09%	4.55%	3.75%	528
发行人	17.35%	1.71%	4.13%	1.63%	115

注：以上数据来源于可比公司 2022 年年度报告、企业信用信息公示系统、企查查等第三方企业信息查询网站等公开披露数据

三、报告期各期主要服务的规模，服务能力、服务量等

公司在为客户提供前期的方案咨询、产品选型基础上，为客户提供原厂的软硬件产品。公司核心能力体现在方案的咨询，因而公司不涉及生产环节，不存在传统意义的产量概念。

发行人在招股说明书“第五节 业务与技术”之“四、发行人销售情况和主要客户”

处补充披露如下：

（二）发行人主要产品销售情况

发行人的核心能力在于为客户设计方案、提供产品咨询，在为客户的前期咨询上会投入较大时间和精力，最终会根据方案选择原厂软硬件产品，因此在销售端不存在产能限制。

报告期内，发行人不同规模客户的数量、平均销售额等情况如下表所示：

销售规模	项目	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
1,000 万元及以上	客户数量（家）	10	29	16	13
	销售金额（万元）	29,424.96	80,794.79	40,432.72	36,958.83
	平均销售额（万元/家）	2,942.50	2,786.03	2,527.04	2,842.99
	销售占比	32.12%	39.09%	24.49%	27.89%
500 万元（含 500 万元）-1,000 万元	客户数量（家）	14	25	35	24
	销售金额（万元）	8,944.26	16,698.92	23,689.87	15,594.70
	平均销售额（万元/家）	638.88	667.96	676.85	649.78
	销售占比	9.76%	8.08%	14.35%	11.77%
200 万元（含 200 万元）-500 万元	客户数量（家）	60	126	110	80
	销售金额（万元）	18,024.63	40,506.92	34,209.47	24,322.55
	平均销售额（万元/家）	300.41	321.48	311.00	304.03
	销售占比	19.68%	19.60%	20.72%	18.35%
200 万元以下	客户数量（家）	2,558	4,103	4,421	3,381
	销售金额（万元）	35,204.30	68,705.36	66,746.93	55,637.37
	平均销售额（万元/家）	13.76	16.75	15.10	16.46
	销售占比	38.43%	33.24%	40.43%	41.99%
合计	客户数量（家）	2,642	4,283	4,582	3,498
	销售金额（万元）	91,598.15	206,705.99	165,078.99	132,513.44
	平均销售额（万元/家）	34.67	48.26	36.03	37.88
	销售占比	100%	100%	100%	100%

公司服务的能力主要取决于可调配的项目实施人员数量。报告期内，公司业务收入持续增长，项目人员也相应增加，主要表现为技术人员数量的增长。公司根据未来业务量动态预测所需要的项目人员数量，使公司技术人员数量的增长适应服务的需求，报告期内各期末公司技术人员数量分别为 214 人、253 人、229 人和 244 人，人员基本为满负荷运营。

第二部分、发行人说明

一、间接销售模式涉及的主要业务类型、主要客户及终端客户，是否符合行业惯例，在业务流程、主要合同条款、验收方式、收入确认依据和时点、信用政策和回款方式等方面与直接销售是否存在差异，对同一终端客户是否同时存在直接销售和间接销售及其合理性

（一）间接销售模式涉及的主要业务类型、主要客户及终端客户，是否符合行业惯例

1、间接销售模式涉及的主要业务类型

报告期内，公司间接销售收入金额分别为 11,757.43 万元、11,711.93 万元、28,329.47 万元和 16,786.91 万元，公司间接销售按业务类型划分销售收入具体情况如下：

单位：万元

项目	2023 年 1-6 月		2022 年		2021 年		2020 年	
	收入	占比	收入	占比	收入	占比	收入	占比
IT 基础架构解决方案	8,182.10	48.74%	18,066.10	63.77%	9,125.47	77.92%	9,519.78	80.97%
IT 运维服务	42.02	0.25%	126.06	0.44%	73.90	0.63%	86.34	0.73%
IT 增值供货	8,562.78	51.01%	10,137.31	35.78%	2,512.56	21.45%	2,151.31	18.30%
合计	16,786.91	100.00%	28,329.47	100.00%	11,711.93	100.00%	11,757.43	100.00%

报告期内，公司间接销售主要业务类型为 IT 基础架构解决方案，系公司间接客户主要为系统集成商，其通过招投标或其他合法方式取得终端客户项目后，由公司向系统集成商提供解决方案和产品。

2022 年以来间接销售的业务分类中，增值供货收入占比较高，主要系新增客户 FORTUNE GLOBAL。2022 年，公司在了解字节跳动海外主体有网络传输相关需求的背景下，向诺基亚贝尔采购相关产品。由于发行人中国香港子公司尚未设立，公司采购产品后，销售给 FORTUNE GLOBAL，由 FORTUNE GLOBAL 最终销售给字节跳动海外主体并安装。

2、间接销售模式主要客户及终端客户，是否符合行业惯例

报告期内，公司前五大间接销售客户情况如下：

单位：万元

年份	客户名称		销售收入	占间接收入比例	终端客户
2023 年 1-6 月	1	FORTUNE GLOBAL	7,453.21	44.40%	字节跳动海外主体
	2	云南南天电子信息产业股份有限公司	2,719.72	16.20%	中国联合网络通信有限公司

	3	百硕同兴科技（北京）有限公司	754.03	4.49%	中国银行股份有限公司
	4	创至瑞联（北京）科技有限公司	615.09	3.66%	中国移动通信集团
	5	北京卓优云智科技有限公司	599.27	3.57%	华晨宝马汽车有限公司
	合计		12,141.32	72.33%	
2022 年度	1	FORTUNE GLOBAL	7,181.85	25.35%	字节跳动海外主体
	2	云南南天电子信息产业股份有限公司	2,719.72	9.60%	中国联合网络通信有限公司
	3	百硕同兴科技（北京）有限公司	1,919.43	6.78%	中国银行股份有限公司
	4	上海凯畅信息技术有限公司	1,424.78	5.03%	上海汽车集团股份有限公司
	5	富士通（中国）信息系统有限公司	1,009.80	3.56%	凯德（中国）企业管理有限公司、丰田互联（北京）科技开发有限公司
	合计		14,255.58	50.32%	
2021 年度	1	创至瑞联（北京）科技有限公司	1,150.84	9.83%	中国移动通信集团
	2	富士通（中国）信息系统有限公司	742.93	6.34%	丰田汽车（中国）投资有限公司、本田技研科技（中国）有限公司
	3	联想凌拓科技有限公司	325.68	2.78%	星巴克企业管理（中国）有限公司
	4	世纪怡嘉软件科技有限公司	316.42	2.70%	兴业银行股份有限公司
	5	北京信诺时代科技发展有限公司	274.16	2.34%	北京蓝色光标数据科技股份有限公司
	合计		2,810.03	23.99%	
2020 年度	1	创至瑞联（北京）科技有限公司	2,637.87	22.44%	中国移动通信集团
	2	富士通（中国）信息系统有限公司	733.46	6.24%	富士施乐高科技（深圳）有限公司、日挥工程管理有限公司（青岛）有限公司
	3	上海恩梯梯通信工程有限公司	352.50	3.00%	本田生产技术（中国）有限公司、久保田农业机械（苏州）有限公司
	4	新电信息科技（苏州）有限公司	305.48	2.60%	华域汽车系统股份有限公司
	5	北京信诺时代科技发展有限公司	281.79	2.40%	北京蓝色光标数据科技股份有限公司
	合计		4,311.10	36.67%	

同行业的具体销售模式如下：

公司名称	销售模式
电科数字	未披露
神州信息	技术服务业务的销售以行业客户直销为主，代理分销为辅，分销是与其他 IT 服

	务商建立合作伙伴关系，自合作伙伴处取得分包的订单。
先进数通	公司主要采取直销的销售模式，IT 基础设施建设和运维服务业务与软件解决方案业务各自拥有独立的销售团队，由相应团队的客户经理与对应客户直接建立服务关系。根据具体的项目情况，公司亦作为分包商与其他项目参与者合作向客户提供服务，但该类业务收入占公司总收入比例较小。
云赛智联	公司取得订单的主要方式有三种：直接销售、渠道销售及已有客户续约。目前公司绝大部分的业务来自于直接销售方式，从客户处直接取得订单。

注：神州信息来源于 2013 年吸收合并神州数码信息服务股份有限公司并募集配套资金暨关联交易报告书；先进数通来源于其首次公开发行股票并在创业板上市招股说明书；云赛智联来源于 2017 年收购信诺时代报告书

由上表可以看出，同行业可比公司中，主要采取直接销售为主，同时部分采用间接销售，因此发行人销售模式符合行业惯例。

（二）在业务流程、主要合同条款、验收方式、收入确认依据和时点、信用政策和回款方式等方面与直接销售是否存在差异

报告期内，间接销售和直接销售在业务流程、主要合同条款、验收方式、收入确认依据和时点、信用政策和回款方式等方面比较情况如下：

项目	直接销售	间接销售
业务流程	在业务流程方面，直接销售和间接销售没有本质的区别，解决方案类业务均是基于客户的需求，发行人进行方案设计-产品选型-交付实施，对于增值供货类均是基于客户的需求，发行人进行产品选型-产品交付，对于运维服务，均是基于客户的需求，进行方案设计-运维服务	
主要合同条款	公司与直接客户在合同方面，可以通过签署框架协议，在采购时向发行人下达采购订单的方式与发行人进行合作，也可以通过直接签订合同下单，但是间接销售在合同方面，主要通过签订合同形式达成合作。其余在具体合同条款，如定价原则、结算方式、退换货、交付方式不存在差异	
验收方式	公司验收方式取决于合同约定以及给客户交付的是产品还是成果，与直接销售还是间接销售无关，具体的验收方式参见本问询回复“1.关于业务和技术”之“第二部分、发行人说明”之“一、（二）”相关内容	
收入确认时点和依据	收入确认时点和依据取决于业务分类，与销售模式无关，具体业务的收入确认时点参考本问询回复“7.关于营业收入”之“第一部分、发行人说明”之“五”相关内容	
信用政策和回款方式	原则上公司会根据与客户的合作年限、客户规定来制定信用政策和回款方式，对于规模较大的客户会给予一定的信用期，因此与销售模式无关，回款方式均由与发行人签订合同的客户回款，具体表现为直销客户直接由直销客户回款，间接销售客户由间接销售客户回款	

经对比可见，间接销售和直接销售在业务流程、主要合同条款、验收方式、收入确认依据和时点、信用政策和回款方式等方面不存在显著差异。

（三）对同一终端客户是否同时存在直接销售和间接销售及其合理性

报告期内，发行人存在部分间接销售的终端客户同为发行人直接销售客户的情况，

前述终端客户所涉及的间接销售在报告期各期的收入金额具体如下：

单位：万元

项目	2023 年 1-6 月	2022 年	2021 年	2020 年
前述终端客户所涉及的间接销售收入金额	9,675.00	14,553.25	5,013.55	5,020.44
占间接销售收入的比例	57.63%	51.37%	42.81%	42.70%

由上可以看出，报告期内存在该类情况的终端客户间接销售收入金额分别为 5,020.44 万元、5,013.55 万元、14,553.25 万元和 9,675.00 万元。报告期内，对同一终端客户同时存在直接销售和间接销售的主要客户具体情况如下：

单位：万元

序号	终端客户	销售模式	主要间接客户	主要销售内容	销售金额	重叠原因
2023 年 1-6 月						
1	字节跳动	直接销售	不适用	MS-O365	205.94	字节跳动海外主体有网络传输设备的需求，发行人当时中国香港子公司尚未成立，选择拥有落地服务能力的 FORTUNE GLOBAL 进行销售。发行人向字节跳动直接销售的主要为 MS-O365，属于数字化办公解决方案
		间接销售	FORTUNE GLOBAL	诺基亚网络传输设备	7,453.21	
2	中国移动	直接销售	不适用	Micro Focus 相关产品	908.04	创至瑞联（北京）科技有限公司中标了中国移动的集成的项目，其涉及微软的软件部分，基于发行人是微软的合作伙伴且对微软的数字化办公具有丰富的经验，因此向发行人采购。发行人直接销售的主要是一些数据软件，与间接销售不同
		间接销售	创至瑞联（北京）科技有限公司	MS-License 相关产品	615.09	
3	华晨宝马汽车有限公司	直接销售	不适用	Splunk、BMC 等相关产品及运维服务	3,175.66	北京卓优云智科技有限公司获取宝马部分私有云相关业务，基于发行人的行业经验和产品资质，其获取订单后向发行人采购。发行人向宝马主要销售信息安全产品以及相关运维服务
		间接销售	北京卓优云智科技有限公司	西门子相关产品	599.27	
4	兴业银行股份有限公司	直接销售	不适用	浪潮服务器	96.81	世纪怡嘉软件科技有限公司中标兴业银行服务器的操作系统，基于发行人在微软产品的行业经验和资质，其中标后向发行人采购微软的服务端的操作系统 License。发行人直接销售兴业银行为浪潮服务器等产品，帮助其构建私有云
		间接销售	世纪怡嘉软件科技有限公司	MS-License 相关产品	293.81	
5	大众汽车（安徽）有限公司	直接销售	不适用	DELL 服务器	57.00	北京华胜天成科技股份有限公司获取大众汽车安全项目，其需要采购 Veritas 等相关产品，基于发行人的产品资质和经验，其获取订单后向发行人采购。发行人直接销售大众汽车为 DELL 服务器
		间接销售	北京华胜天成科技股份有限公司	Veritas 相关产品	86.96	

2022 年						
1	字节跳动	直接销售	不适用	MS-O365	5,818.86	参见 2023 年 1-6 月北京字节跳动科技有限公司
		间接销售	FORTUNE GLOBAL	诺基亚网络传输设备	7,181.85	
2	上海汽车集团股份有限公司	直接销售	不适用	MS-O365 等相关产品	1,620.83	上海凯畅信息技术有限公司作为集成商，中标了上海汽车的 DELL 服务器的框架合同，发行人对私有云服务的架构较为了解，因此凯畅向公司采购服务器相关的私有云解决方案。公司向上海汽车集团主要销售 MS-O365 的数字化办公解决方案
		间接销售	上海凯畅信息技术有限公司	DELL 服务器	1,424.78	
3	中国移动通信集团	直接销售	不适用	Micro Focus 等相关产品	1,284.10	参见 2023 年 1-6 月中国移动通信集团
		间接销售	创至瑞联（北京）科技有限公司	MS-License 相关产品	578.80	
4	利星行（中国）汽车企业管理有限公司	直接销售	不适用	Splunk、MS-O365 等相关产品以及运维服务	1,763.95	中企网络通信技术有限公司获得利星行订单，其基于实际需求，向发行人采购相关控制器产品。发行人主要向利星行销售信息安全以及运维服务，与间接销售产品不同类别
		间接销售	中企网络通信技术有限公司	盈高控制器	448.51	
5	中国投资有限责任公司	直接销售	不适用	Micro Focus 等相关产品及运维服务	181.43	新晨科技股份有限公司中标中国投资订单，其中包含微软的产品，基于发行人在微软产品中的项目经验，其中标后向发行人采购。发行人同时向中国投资提供运维服务和 Micro Focus 等相关产品
		间接销售	新晨科技股份有限公司	MS-License 相关产品	421.02	
2021 年						
1	中国移动	直接销售	不适用	Micro Focus 等相关产品	394.98	参见 2023 年 1-6 月中国移动通信集团
		间接销售	创至瑞联（北京）科技有限公司	MS-License 相关产品	1,151.25	
2	星巴克企业管理（中国）有限公司	直接销售	不适用	MS-O365、License 等相关产品及服务	2,563.29	联想凌拓科技有限公司获取星巴克的订单，基于发行人的产品资质和经验，选择向发行人采购 VMware 厂商产品，发行人向星巴克销售微软的 MS-O365、License 相关产品以及运维服务等
		间接销售	联想凌拓科技有限公司	VMware 相关产品	325.68	
3	国泰君安证券股份有限公司	直接销售	不适用	运维服务	8.32	上海兴翼中了最终客户的招标项目，里面包含微软的产品，基于发行人在微软产品的行业经验，其中标后找发行人采购。发行人直接销售的主要为运维服务
		间接销售	上海兴翼信息科技有限公司	MS-License 相关产品	246.28	
4	中国外汇交易中心	直接销售	不适用	运维服务	410.90	精诚精谄信息科技有限公司中标了外汇交易中心的订单，基于

		间接销售	精诚精论信息科技有限公司	Veritas 相关产品	237.92	发行人产品经验, 其中标后向发行人采购。发行人直接销售的主要为运维服务
5	北京 2022 年冬奥会和冬残奥会组织委员会	直接销售	不适用	MS-License 相关产品	52.30	发行人与联想同时中标客户微软产品的订单, 联想(北京)有限公司基于发行人在微软产品的行业经验, 中标后向发行人采购
		间接销售	联想(北京)有限公司	MS-License 相关产品	198.26	
2020 年						
1	中国移动	直接销售	不适用	Micro Focus 等相关产品	1,276.66	参见 2023 年 1-6 月中国移动通信集团
		间接销售	创至瑞联(北京)科技有限公司	MS-License 相关产品	2,637.87	
2	国泰君安证券股份有限公司	直接销售	不适用	Red Hat 等相关产品及服务	28.37	上海佳锐信息科技有限公司中了国泰君安证券招标项目, 里面包含微软的产品, 基于发行人在微软产品的行业经验, 其中标后向发行人采购。发行人直接销售的主要为 Red Hat 等相关产品及服务
		间接销售	上海佳锐信息科技有限公司	MS-License 相关产品	243.36	
3	江苏亨通光电股份有限公司	直接销售	不适用	MS-License 等相关产品及服务	112.04	联通苏州分公司中标亨通集成项目, 包含了路坦力设备及配件, 基于发行人产品资质和经验, 其获取订单后向发行人采购。发行人同时向最终用户提供产品的相关服务与支持
		间接销售	中国联合网络通信有限公司	路坦力超融合服务器及配件	146.02	
4	大唐移动通信设备有限公司	直接销售	不适用	运维服务	97.22	发行人是 Micro Focus 总代理, 湖北三联中标客户订单后, 基于发行人产品资质和行业经验向发行人采购。发行人向大唐移动通信设备有限公司提供运维服务
		间接销售	湖北三联数码办公设备有限公司	Micro Focus 等相关产品	129.93	
5	中央国债登记结算有限责任公司	直接销售	不适用	BMC 相关产品	38.30	北京思云博智软件有限公司与发行人分别中标客户 BMC 相关产品。基于发行人的产品经验和资质, 北京思云博智软件有限公司中标后向发行人采购
		间接销售	北京思云博智软件有限公司	BMC 相关产品	128.30	

注 1: 以上所列终端客户中字节跳动与中国移动为集团口径披露

由上可见, 报告期内, 发行人存在对同一终端客户同时存在直接销售和间接销售的情况。由于终端客户基于其自身 IT 基础架构建设的需求情况, 采购不同类别的软硬件产品, 进而实现 IT 业务高效的运行。因此, 终端客户大都基于其 IT 基础架构建设项目需求进行采购。一个终端客户通常存在不同时期的互相独立的多个建设项目、或在同一时期存在针对不同业务板块的互相独立的建设项目, 而不同项目通常独立进行招标或采购, 导致同一终端客户的不同项目与发行人形成了不同的合作方式。针对同一终端客户的不同采购项目, 其销售线索既可能由发行人销售团队发掘, 也可能由专业从事 IT 集成商的间接客户发掘。对于由间接客户单独承接的项目或订单, 往往由发行人与间接客

户签署合同，采用间接销售的模式进行。

综上所述，报告期内，发行人存在对同一终端客户同时发生直接销售和间接销售的情况。因同一终端客户的不同建设项目采购决策通常是互相独立的，该特征具备商业合理性。

二、发行人获取客户订单的方式，报告期各期不同订单获取方式的销售金额及占比，发行人业务获取是否均履行了必要的程序，业务获取方式是否合规

（一）发行人获取客户订单的方式，报告期各期不同订单获取方式的销售金额及占比

报告期内，公司获取客户订单的方式包括招投标和商务谈判。公司参照法律法规规定和依据客户内部采购管理制度规定，参与客户招投标和商务谈判，凭借管理经验、技术水平、市场拓展等方面的优势获取客户订单。

报告期各期，不同订单获取方式的销售金额及占比如下表所示：

单位：万元

项目	2023 年 1-6 月		2022 年度		2021 年度		2020 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
招投标	16,694.00	18.23%	39,403.30	19.06%	27,109.76	16.42%	19,576.39	14.77%
商务谈判	74,904.15	81.77%	167,302.69	80.94%	137,969.23	83.58%	112,937.05	85.23%
合计	91,598.15	100.00%	206,705.99	100.00%	165,078.99	100.00%	132,513.44	100.00%

（二）发行人业务获取是否均履行了必要的程序，业务获取方式是否合规

公司业务获取均履行了必要的程序。对于通过招投标方式获取的订单，公司按照采购方的招标信息参与投标并向采购方提供投标文件，由采购方组建的评标委员确定中标供应商并进行价格磋商，最终双方签订合同。报告期内，公司不存在因违反招投标相关法律法规而被处罚的情形。对于通过商业谈判方式获取的订单，公司通过挖掘客户潜在业务机会，基于专业的技术能力、丰富的行业经验，与客户本着自愿平等、协商一致等原则，达成合作意向并签订相关合同，符合《中华人民共和国民法典》《中华人民共和国反不正当竞争法》等法律法规的规定。

公司客户多为民营企业，不涉及法定要求必须履行招投标程序或者履行政府采购程序的业务行为。因此，公司业务获取均履行了必要的程序，公司业务获取过程合法合规。

三、结合与客户合同约定的权利义务情况，说明各类主营业务的划分标准，是否存在不同类别业务提供相同或类似产品、服务的情形，是否存在同一合同拆分成不同业务的情况，并补充提供相关材料

（一）结合与客户合同约定的权利义务情况，说明各类主营业务的划分标准，是否存在不同类别业务提供相同或类似产品、服务的情形

发行人主营业务是针对企业不同发展阶段的 IT 基础架构建设需求，提供 IT 基础架构解决方案、IT 运维服务和 IT 增值供货服务，其中 IT 基础架构解决方案包括数字化办公解决方案、云计算解决方案和信息安全解决方案。各类业务划分的标准及区别等具体情况参见本问询回复“1.关于业务和技术”之“第二部分、发行人说明”之“一、（二）”相关内容。

结合报告期内发行人各期前五大客户的主要合同，发行人各类业务的划分标准如下：

序号	客户名称	合同约定交付内容	业务类别	划分依据
1	宝马集团	Splunk 相关产品及服务	信息安全解决方案	为客户建设SOC运营中心，保证其业务安全运行，故分类为信息安全解决方案
2		框架合同	运维服务	为客户提供SOC运营中心的运维，故分类为运维服务
3	中国外汇交易中心（全国银行间同业拆借中心）	提供 Red hat 相关产品服务	云计算解决方案	为客户提供私有云资源扩充，故划分为云计算解决方案
4	百度在线网络技术（北京）有限公司	提供 O365 相关软件及指导	数字化办公解决方案	为客户建设数字化办公环境，故分类为数字化办公解决方案
5	北京有竹居网络技术有限公司	提供 O365 相关软件	数字化办公解决方案	为客户建设数字化办公环境，故分类为数字化办公解决方案
6	利星行（中国）汽车企业管理有限公司	提供漏洞平台（Tenable.SC）、特权账号、Splunk 等相关产品以及运维服务	信息安全解决方案	为客户提供IASO（利星行的安全运营中心）的建设和运维，故将产品的交付、实施分类为信息安全解决方案，运营服务分类为运维服务
			运维服务	
7	淘宝（中国）软件有限公司	提供 O365 相关产品及服务	数字化办公解决方案	为客户建设数字化办公环境，故分类为数字化办公解决方案
8	蔚来汽车科技（安徽）有限公司	提供 H3C 服务器等相关产品的交付、安装调试以及培训	云计算解决方案	帮助客户建设私有云平台的底层计算平台，故分类为云计算解决方案
9	FORTUNE GLOBAL	提供网络传输相关设备	IT增值供货	提供产品寻源、产品选项建议、商务报价咨询、产品供应服务，故分类至IT增值供货

由上可以看出，发行人基于具体业务提供的产品和服务不同对主营业务进行划分，可以明确区分。公司 IT 基础架构解决方案与 IT 增值供货业务所涉及的软硬件具有明显的区别。公司的 IT 基础架构解决方案业务是以方案咨询为驱动，根据客户需求向客户交付方案需要的软硬件产品或成果。增值供货业务则是发行人基于 20 年来积累的经验，与国内外多家知名供应商的合作资源优势，能为客户提供产品选型服务。该类业务多为工具类产品，帮助客户降本增效。两类业务销售的软硬件产品不存在重合的情况，发行人不存在不同类别业务提供相同或类似产品的情形。但是发行人各类业务在实施部署过程中，需要采购部分通用的作为底层架构的基础软件、中间件以及线材等硬件产品。这些通用的工具类产品是发行人为了给客户实施部署而采购，用于搭建客户 IT 环境。

（二）是否存在同一合同拆分成不同业务的情况，并补充提供相关材料

报告期内，公司存在同一合同或订单拆分成不同业务的情况，主要是基于合同下的具体产品内容进行业务划分，具体情况如下：

单位：万元、个

包含多种业务类型的合同或订单	2023年度1-6月		2022年度		2021年度		2020年度	
	数值	占比	数值	占比	数值	占比	数值	占比
合同或订单数量	225	3.43%	670	4.84%	1138	7.65%	546	4.89%
收入金额	9,985.47	10.90%	27,149.39	13.13%	28,841.71	17.47%	26,869.32	20.28%
其中：IT 解决方案+IT 运维服务	4,251.25	4.64%	6,842.70	3.31%	5,792.97	3.51%	6,937.22	5.24%
IT 解决方案+IT 增值供货	4,893.83	5.34%	18,435.04	8.92%	20,804.61	12.60%	17,784.78	13.42%
IT 运维服务+IT 增值供货	697.26	0.76%	811.09	0.39%	92.49	0.06%	106.03	0.08%
三类业务均有	143.13	0.16%	1,060.56	0.51%	2,151.64	1.30%	2,041.29	1.54%

公司的客户数量众多，各客户的规模、发展阶段以及自身的 IT 设备和人员配置存在较大差异，客户对于其 IT 建设需求存在差异，因此合同或订单的内容具有多样性。报告期各期，公司签订合同或订单的数量较多，整体来看，大部分合同或订单的需求只包含单一业务类型，包含多种业务类型的合同或订单的数量占该期合同或订单总数的比例分别为 4.89%、7.65%、4.84%和 3.43%，收入金额占比分别为 20.28%、17.47%、13.13%和 10.90%，占比相对较低。在包含多种业务类型的合同或订单中，同时包含 IT 解决方案和 IT 增值供货的合同占比最大，其次是同时包含 IT 解决方案和 IT 运维服务的合同。

1、同一合同包含 IT 解决方案和 IT 增值供货的情形

此类合同主要系客户在 IT 基础架构建设的同时，也需要购买工具类软硬件产品辅助完成 IT 系统的各项功能。以下从该类合同中选取代表性的合同进行说明：

(1) 中国农业银行股份有限公司

项目	合同内容	
合同名称	中国农业银行微软企业合作框架协议所需产品及服务项目采购合同	
标的名称	微软软件升级保障服务（数据中心）	
合同总金额	3,868.66 万元	
标的产品	产品名称	业务类型
	Windows Server、SQL Server	云计算解决方案
	Windows Remote Desktop Services CAL	IT 增值供货

农业银行根据自身业务扩容，提出对 IT 资源的升级。Windows Server 为业务应用程序运行的底层操作系统支撑平台软件，SQL Server 作为数据库应用软件，承载业务应用的数据存放和实现逻辑。以上两个组件属于私有云的虚拟化方案的 2 个核心支撑技术组件，故分类至云计算解决方案，项目中公司为客户提供了操作系统和数据库应用的架构规划以及实施服务。

Windows Remote Desktop Services CAL 为法律范畴的 License 授权许可证，不影响技术实现，不涉及技术服务内容，该产品的采购过程中公司提供产品选型并交付至客户，故分类到 IT 增值供货。

(2) 广联达科技股份有限公司

项目	合同内容	
合同总金额	1,794.36 万元	
标的产品	产品名称	业务类型
	O365 E3、Exchange Online	数字化办公解决方案
	Visio Studio	IT 增值供货

客户基于提高内部协同和沟通效率，提升员工满意度的目的，提出了数字化办公平台建设的需求。O365 E3 是微软 Office365 Enterprise3 办公套件的简称，是整合了即时消息、音视频会议、文档协作、流程管理等办公功能的 SaaS 化方案。Exchange Online 是只包含微软邮件系统的 SaaS 方案。公司为客户提供了基于部门的用户功能组合设计、后台路由策略配置、安全功能项配置，新旧办公系统用户数据迁移，管理员培训、用户推广，项目管理等服务。

Visio Studio 是微软的一款开发工具软件，不涉及技术服务，公司只提供产品选型和交付，故分类为 IT 增值供货。

2、同一合同包含 IT 解决方案和 IT 运维服务的情形

此类合同主要系客户委托发行人进行 IT 基础架构建设并负责后续的运行维护。以下从该类合同中选取代表性的合同进行说明：

（1）利星行（中国）汽车企业管理有限公司

项目	合同内容	
合同名称	利星行安全运营服务项目	
合同总金额	3,180 万元	
标的产品	产品名称	业务类型
	Tenable 漏洞平台、Splunk Enterprise Platform、安华金和、Azure 云上数据库防火墙及相关实施服务	信息安全解决方案
	运维服务	IT 运维服务

利星行基于企业核心数据资产保护的需求，以及《网络安全法》的出台等，为防御频发的网络安全问题，需要建设 IASO 平台（为利星行对其安全运营中心（SOC）的特别定义），进而与公司签订安全体系建设及托管运营的合同。Splunk 是建设安全运营中心（SOC）的核心平台组件，提供了基础的日志集成、用例设计开发、统一分析呈现的安全运营平台，Tenable 和安华金和作为独立的安全组件，与 Splunk 集成对接，实现统一的安全运营管理体系。Tenable 为安全漏洞管理的专业组件、安华金和是国内头部的数据库防火墙产品，提供数据库安全防护功能。公司在该项目中提供 SOC 平台的架构设计、安全流程设计、人员组织架构和考核指标设计、技术组件实施集成、安全专家驻场团队驻场运营等服务。以上相关产品在技术上属于信息安全领域，公司提供从方案设计到产品落地实施等服务，故分类至信息安全解决方案。公司为客户提供的运维服务分类到 IT 运维服务。

（2）江苏波司登科技有限公司

项目	合同内容	
合同内容	虚拟化服务器集群搭建及运维服务	
合同总金额	479 万元	
标的产品	产品名称	业务类型
	浪潮服务器及相关配件的集成实施服务	云计算解决方案
	提供 1 年以内的应急响应服务	IT 运维服务

客户基于业务发展需要，提出 IT 资源的扩容需求，选择公司作为其服务器扩容的服务商。浪潮服务器作为客户虚拟化平台的底层硬件支撑平台，是私有云建设的载体，公司为客户提供包含服务器、存储、网络、虚拟化、备份等核心技术组件的架构规划、

技术组件集成实施。以上涉及的技术组件属于云计算解决方案的核心技术组件，故分类为云计算解决方案类别。为客户提供的 1 年期的运维服务，公司将其分类为 IT 运维服务。

由上可以看出，公司同一合同拆分成不同业务主要基于公司所提供的服务内容和产品进行拆分，公司能够明确区分每一合同的单项履约义务。公司以上相关合同已作为申报文件进行提供。

四、IT 基础架构解决方案、IT 运维服务和 IT 增值供货之间是否相互绑定或互为业务获取的前置条件，客户复购的主要内容，是否主要为 IT 运维服务和 IT 增值供货，新增客户是否主要为 IT 基础架构解决方案，主要业务获取的稳定性、服务周期情况、续约方式

（一）IT 基础架构解决方案、IT 运维服务和 IT 增值供货之间是否相互绑定或互为业务获取的前置条件

从客户的 IT 建设周期的角度看，IT 基础架构建设、IT 运维服务和 IT 增值供货三者都是客户 IT 建设中缺一不可的，是不断迭代，不断优化过程。IT 基础架构建设是 IT 系统的核心，是后续 IT 运维服务和 IT 增值供货的前提；IT 运维服务面向客户 IT 系统中的各类软硬件产品，提供持续的运行维护服务，保障客户 IT 系统安全、稳定运行；IT 增值供货是客户在核心 IT 系统的基础上，根据具体需要配置开发工具、图形图像、业务软件等产品，完善 IT 系统功能。

从发行人获取业务实现收入的角度看，IT 基础架构解决方案、IT 运维服务和 IT 增值供货之间不是相互绑定的关系，也不是互为业务获取的前置条件。公司大部分客户销售收入中存在多种业务类型，也存在客户仅有一类业务类型。发行人可以为客户单独提供 IT 基础架构解决方案业务，后续 IT 运维服务和 IT 增值供货根据公司与客户的合同约定确定是否由发行人继续提供。发行人也可以在客户已有的 IT 基础架构上，单独为客户提供 IT 运维服务。发行人也存在一部分客户单独购买工具类的软硬件产品，并非一定向公司采购 IT 基础架构建设和运维服务。

（二）复购客户和新增客户的主要内容及业务获取的稳定性、服务周期情况、续约方式

公司复购客户和新增客户的主要内容以 IT 基础架构解决方案为主，主要系客户 IT 系统的迭代升级是一个持续的过程。报告期内公司复购客户情况参见本问询回复“3. 关于客户”之“第一部分、发行人说明”之“四、（二）”相关内容，新增客户情况参见本问询回复“3. 关于客户”之“第一部分、发行人说明”之“一、（一）、2”相关内容。

报告期内，公司累计服务客户数量超过 4,500 家，整体客户复购率超过 50%，业务获取较为稳定。根据合同的期限，公司的客户合同可以分为单次合同、短期合同和长期合同。单次合同通常为 IT 基础架构解决方案中单个项目的实施和 IT 增值供货业务中单次产品采购，短期合同通常为周期 1 年的运维服务合同，长期合同一般为周期 3 年的 IT 解决方案业务。

合同到期后，根据客户需求及沟通情况确定后续业务内容，根据相应的业务内容与客户协商确定合同期限并签订续约合同。

五、主要客户对合格供应商的管理情况，发行人及主要竞争对手在主要客户处的采购占比、同类产品的技术水平及未来需求满足情况，市场上能够提供发行人同类服务的企业数量等，公司与客户之间合作的稳定性，分析发行人服务的核心竞争力及未来市场前景，是否较容易被替代或存在技术迭代风险

（一）主要客户对合格供应商的管理情况，发行人及主要竞争对手在主要客户处的采购占比、同类产品的技术水平及未来需求满足情况，市场上能够提供发行人同类服务的企业数量等，公司与客户之间合作的稳定性

IT 服务领域经过多年发展，市场规模逐渐上升，已基本形成少数规模较大的全国性企业和大量规模较小的区域性企业在内的竞争格局，但总体竞争格局仍然较为分散，市场集中度较低。基于原厂商产品，为客户提供 IT 基础架构解决方案的企业数量众多，尚未有公开数据披露具体的企业数量。发行人持续挖掘新技术，在研究和实践中不断提升自身业务，优化技术，发行人的核心技术情况参见本问询回复“1.关于业务和技术”之“第二部分、发行人说明”之“二、（三）、2”。同时随着 IT 技术更新迭代，原厂商产品也不断升级迭代，这就需要公司持续跟踪行业技术，提升自身学习能力，满足客户需求，提高对产品的了解。综合来看，目前发行人为客户提供解决方案的技术水平能够满足未来需求。

公司主要客户对合格供应商的管理情况、公司与客户之间合作的稳定性情况如下：

主要客户	项目	内容
宝马集团	合格供应商的管理情况	综合考虑供应商资质、过往经营业绩、厂商资质、项目负责人相关资质
	合作稳定性情况	于 2011 年开启合作
蔚来汽车	合格供应商的管理情况	需要考察供应商过去三年的销售规模、服务过的过往同类型的客户
	合作稳定性情况	于 2015 年开启合作
FORTUNE GLOBAL	合格供应商的管理情况	综合考虑供应商的注册资本规模、过去三年销售规模、行业信誉、厂商资质以及相关行业认证
	合作稳定性情况	于 2022 年开启合作
字节跳动	合格供应商的管理情况	需要供应商具有代理商资质，拥有一定的规模，良好的征信及服务能力、价格体系、供货的稳定性
	合作稳定性情况	于 2014 年开启合作
利星行	合格供应商的管理情况	需要考察供应商的资质、技术人员占比、项目实施人员能力、同类型项目的项目经验
	合作稳定性情况	于 2010 年开启合作
百度集团	合格供应商的管理情况	综合考虑供应商的经营业绩、人员级别、行业经验
	合作稳定性情况	于 2005 年开启合作
阿里集团	合格供应商的管理情况	对供应商的资质、技术能力及过往行业经验有一定要求，要求供应商有一定的规模、良好的征信以及服务能力
	合作稳定性情况	于 2015 年开启合作

由上可以看出，发行人与上述客户保持稳定长期的合作，部分客户合作年限长达 10 年以上，公司与客户之间合作稳定。由于发行人部分客户为行业知名客户，如宝马集团，为全球知名豪华汽车制造商；蔚来汽车为国内新能源汽车新力军；利星行为奔驰汽车企业全球最大的经销商；百度集团、阿里集团均是互联网龙头企业，这些客户均为国内外知名企业，其内部管理程序完善，制度健全，发行人在进入其供应商体系时需要满足客户的内部管理制度，其对供应商的综合实力有较高的要求，包括行业经验、技术人员数量等。出于保护商业机密的考虑，上述主要客户在访谈中并未提供发行人及主要竞争对手在主要客户处的采购占比情况，也未见公开资料披露。

（二）分析发行人服务的核心竞争力及未来市场前景，是否较容易被替代或存在技术迭代风险

随着国家产业政策的引导、信息化建设的快速推进、信息化和工业化深度融合的不断推进，我国 IT 基础架构市场不断扩大，根据北京软件和信息服务业协会的调查数据显示，预计 2023 年我国 IT 基础架构建设市场规模将达到 1,754.5 亿元。随着数字化转

型的不断深入，企业在数字化转型过程中对 IT 服务的需求正由技术层面拓展到业务的经营管理层面，这将为 IT 服务商带来新的挑战，咨询能力的不足将导致 IT 服务商处于人海战术、利润率低的被动局面，无法向高端价值链转移。在此背景下，IT 服务提供商的服务模式将持续变革，具有多品牌、跨平台、复杂架构的整体 IT 解决方案将更加盛行，IT 服务提供商对厂商的产业链整合能力、对业界先进的产品技术掌握水平以及对复杂架构的运营经验积累将是未来关键的竞争优势。

发行人其核心竞争力在于其综合实力和业务能力的不断提升，以及拥有多品牌、跨平台的厂商产品，从而满足市场对于高端技术服务的需求。在整个运营过程中，发行人始终致力于挖掘新技术和提高解决方案的专业度，在研究和实践中不断优化自身的业务，以适应市场的需求变化。公司拥有一支专业化的技术团队和高质量的服务体系，依靠这些优势成功地开拓了市场，赢得了新老客户的信任和支持。同时，公司注重客户体验，致力于通过技术创新不断提高客户满意度和忠诚度，为客户创造更大的商业价值。具体来说，公司核心竞争力体现在：

- 1、能够迅速识别并提出满足客户需求的解决方案。发行人通过设计宏观模型，并叠加分层模型，结合行业数据积累，建立标准化的场景模型。在模型的基础上，运用发行人的数据分析能力、行业客户的经验优势，优化适合客户需求的 IT 基础架构，并结合云端技术，协助完成企业的数字化转型。

- 2、丰富的产品体系能够满足客户多样化需求。公司是微软在中国大陆地区首批企业级服务合作伙伴，作为微软、Veritas、Adobe、VMware、BMC、DELL、新华三、浪潮等知名原厂商代理服务商。由于客户 IT 需求比较复杂，单一厂商的产品及服务能力无法解决综合多类问题，很难覆盖各行各业的个性化需求。公司凭借与众多原厂商保持紧密的合作，具备为客户提供从操作系统、数据库、中间件和各类应用软件、IT 基础硬件设施等多品牌、跨平台的基础架构层的搭建，到协同办公系统、云服务、IT 管理系统、数据备份保护、安全管理等应用层的咨询、交付和运营、技术支持的一体化综合服务。此外，公司是一站式 IT 服务商，在企业各个发展阶段，公司均有参与客户的 IT 基础架构建设。如字节跳动，公司从其成立时就帮助其构架数字化办公解决方案，随着其规模的不断扩大，公司也持续为其进行迭代。在这种背景下，公司能够深度了解客户的 IT 需求，能够基于自身丰富的产品体系，为客户提供满足需求的方案。

可以说，公司的核心竞争力存在于综合实力、业务能力和为客户服务水平的不断提升上面，以上优势为公司在行业中能够持续发展打好了坚实的基础。公司不存在被替代或技术迭代风险。

六、行业需求情况和市场空间，目前客户主要集中在制造、互联网、金融等行业的原因，在不同应用领域的市场份额、市场地位，向其他行业拓展是否存在限制，业务拓展安排，发行人的未来发展规划；结合发行人市场空间、公司细分产品的业绩增长情况及新业务领域拓展情况，说明发行人业务增长是否具有可持续性，并进一步说明发行人是否具有行业代表性

（一）行业需求情况和市场空间，目前客户主要集中在制造、互联网、金融等行业的原因，在不同应用领域的市场份额、市场地位，向其他行业拓展是否存在限制，业务拓展安排，发行人的未来发展规划

1、行业需求情况和市场空间

根据北京软件和信息服务业协会、艾瑞咨询联合发布的《2020 年中国 IT 基础架构运维市场研究》报告，2014-2019 年，我国 IT 服务市场规模从 4,116.6 亿元增长至 7,681.3 亿元，年均复合增长率达到 13.29%，2023 年市场规模预计将达到 12,273.7 亿元，整体呈现逐年上升的态势。

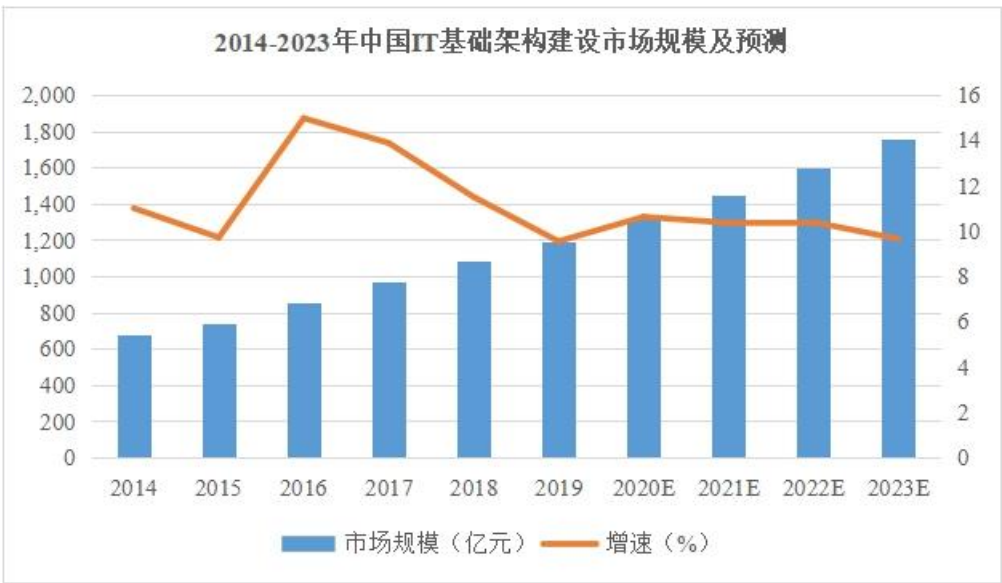


资料来源：北京软件和信息服务业协会、艾瑞咨询

IT 基础架构建设主要为企业提供所需 IT 硬件资源及软件资源的集合，根据是否使用云环境，IT 基础架构分为传统架构、公有云架构和私有云架构等。传统架构建设主

要为客户提供非云环境下的 IT 服务，通过软硬件产品销售、集成等方式满足下游客户的 IT 需求；公有云架构服务主要为客户提供公有环境下的云服务，通过把虚拟化和云化软件部署在云厂商数据中心里，再将自身云硬件资源和软件资源组合向下游客户提供服务，云厂商自行解决基础架构建设、运营、日常维护等工作；私有云架构服务主要为客户提供私有环境下的云服务，通过把虚拟化和云化软件部署在客户自建的数据中心里，实现云计算等相关功能。IT 基础架构建设的供应商主要由提供基础软硬件产品的原厂商和第三方 IT 基础架构集成商组成。在发展初期，IT 基础架构建设通常由原厂商提供，但由于原厂商产品结构单一、缺乏异构化基础架构的综合服务能力，因而近年来第三方 IT 基础架构集成商凭借其全平台的集成支持能力、快速定制化的集成实施能力和完备综合的集成保障能力，使其市场份额逐渐提升。目前，两类供应商之间合作大于竞争，客户基于成本及专业性角度通常会选择由第三方 IT 基础架构集成商提供整体解决方案，再由其向原厂商采购所需软硬件产品。

随着国家产业政策的引导、信息化建设的快速推进、信息化和工业化深度融合的不断推进，基于云计算技术、依托标准化硬件和开源软件生态圈的互联网架构开始盛行，使得我国 IT 基础架构市场不断扩大，根据北京软件和信息服务业协会的调查数据显示，2014 年我国 IT 基础架构建设市场规模为 676.9 亿元，到 2019 年我国 IT 基础架构建设市场规模达到 1,187.5 亿元，同比增长 9.5%，2014-2019 年的年复合增长率为 11.9%，预计 2023 年我国 IT 基础架构建设市场规模将达到 1,754.5 亿元。



资料来源：北京软件和信息服务业协会、艾瑞咨询

2、目前客户主要集中在制造、互联网、金融等行业的原因，在不同应用领域的市场份额、市场地位

（1）市场份额、市场地位

截至本问询回复签署日，尚未有权威机构对发行人的市场份额进行公开披露。根据北京软件和信息技术业协会、艾瑞咨询数据关于我国 IT 基础架构市场规模数据进行测算，发行人市场份额如下：

项目	2022年	2021年	2020年
我国IT基础架构总规模（亿元）	1,600.2	1,449.6	1,313.6
公司营业收入（亿元）	20.67	16.51	13.25
市场份额	1.29%	1.16%	1.00%

IT 基础架构存量市场规模和每年的新增市场规模都很大，行业内企业众多,较为分散。公司目前在行业内所占市场份额较低，报告期内市场份额稳步提升。

公司深耕 IT 服务行业多年，已经拥有一定的技术和实践积累，通过与客户长期稳定地合作，深刻把握客户的 IT 现状，做到比客户更加了解其 IT 需求，并为客户提供最佳的 IT 基础架构建设方案。公司凭借长期的实践积累、行业经验、精准地把握客户需求，深度参与宝马、利星行等大型、知名企业的 IT 架构建设及运行维护服务，报告期内累计服务客户数量超过 4,500 家，覆盖制造、互联网、金融等行业，积累了一定的客户资源，得到客户的广泛认可，在国内形成一定的知名度。

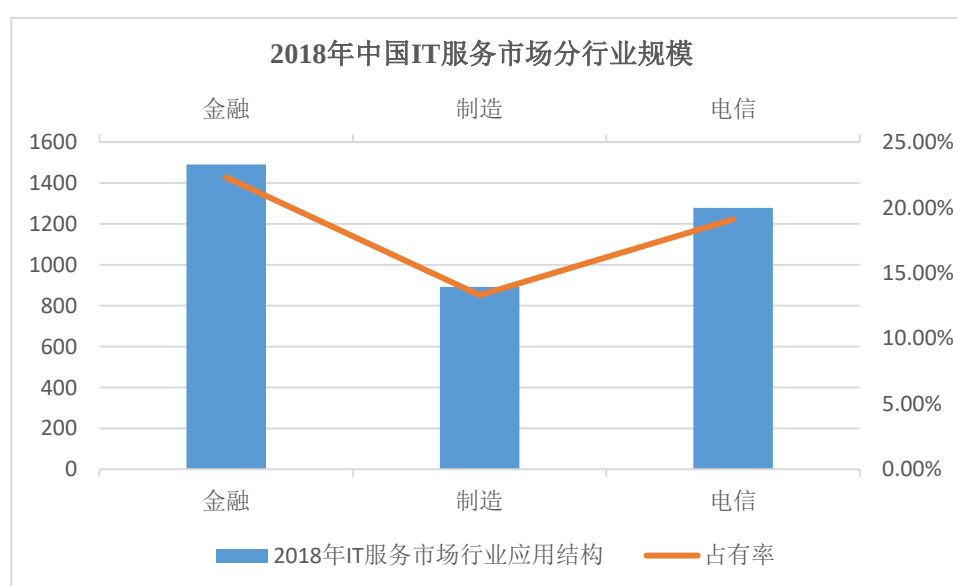
同时，公司与国内外众多知名 IT 厂商保持稳定合作关系，包括微软（Microsoft）、威睿（VMware）、华睿泰（Veritas）、甲骨文（Oracle）、红帽（Red Hat）、弘协网络（F5）、派拓网络（Palo Alto）、深信服、盛庞卡（Splunk）、博思软件（BMC）、捷并思（JetBrains）、奥多比（Adobe）、戴尔（Dell）、新华三、浪潮等。公司是微软众多企业级服务产品的渠道合作伙伴，是经过微软认证的数据和 AI 解决方案、基础结构解决方案等一系列解决方案领域的合作伙伴，且同时具备微软 Azure、Microsoft 365 和 Dynamics 365 专业服务能力，是微软官方认证的 Azure Expert Managed Services Provider（Azure 专家托管服务提供商）之一。公司能够为客户提供前端咨询、迁移、部署以及 7*24 的 MSP 托管服务，在协助客户进行数字化和云转型方面具有一定的经验。

公司与微软的合作参见本问询回复“4.关于采购”之“第一部分、发行人说明”之“四、（一）”相关内容。

（2）目前客户主要集中在制造、互联网、金融等行业的原因

公司客户主要集中于制造、互联网和金融等行业，其中以制造业占比最大。一方面主要系公司客户结构所致，由于制造业生产环节较多，其 IT 基础架构的正常运行对生产经营至关重要，因此制造业 IT 投资建设保持稳定增长。在服务业，公司与利星行、星巴克、链家等公司合作逐年深入。在互联网业，公司与字节跳动、阿里、百度等多家大中型互联网企业保持持续合作。在金融业，公司与农业银行、兴业银行、中国外汇交易中心、国家开发银行等多家大中型金融机构开展多层次的业务合作。公司将在制造业积累的能力和和经验快速复制到互联网、金融等领域，得到客户高度的认可和信任。公司不断开发、拓展其他行业客户，保持收入持续增长。

另外一方面，由于制造、互联网、金融在 IT 的投入也逐渐增多。电信、政府、银行和制造行业是 2018 年中国 IT 服务市场的重点行业，市场规模分别达到 1,278.3 亿元、1,060.2 亿元、937.2 亿元和 891.9 亿元。



金融和电信行业的信息化起步最早，核心业务高度依赖于 IT 系统，强调 IT 系统的稳定性和可持续运营，是 IT 基础设施建设领域最重要的两个细分市场。金融和电信行业的 IT 系统对信息安全、技术能力要求高，在选择供应商时较为看重其项目经验和专业资质，尤其在大型项目上倾向于选择头部的系统集成商。在 IT 系统多年的建设过程中，业务流程改造、整体协调和企业培训等隐性成本逐渐增大，难以在短时间内实现供应商的转换，因此金融和电信行业的 IT 基础架构建设市场格局相对稳定。近年来，金融和电信领域均开启“以客户为中心”转型，在推进商业模式创新的同时，与新兴技术

结合紧密的互联网金融、5G 及边缘计算分别为两个行业贡献了增量市场需求。

制造业对 IT 基础架构建设的需求相对也比较旺盛。在制造业数字化转型的过程中，制造企业愈发关注流程转变和模式创新，而 IT 基础架构是上层业务应用变革的支撑。智能制造所强调的互联互通、数据驱动要求 IT 基础架构改变传统的建设模式，以弹性扩展的方式适应业务的快速变化。

3、向其他行业拓展是否存在限制，业务拓展安排

公司业务目前在制造、金融和互联网等领域占比较高，集中于华北与华东区域，公司将在制造业等领域积累的能力和經驗快速复制到其他行业和地区。未来，公司将在覆盖广泛的供应商资源优势上，基于对过往用户服务的经验，通过对典型客户进行分析，并建立完备的用户档案和用户需求模型，可以帮助公司更好地挖掘和分析用户的需求特点，从而有助于公司开拓新的行业客户。

公司基于在制造、金融行业积累的先发优势，持续开拓其他行业和地区，发行人向其他行业拓展不存在限制，主要系：

（1）经过多年的发展，公司积累了一定的 IT 服务经验，并建立起成熟、高效的内部业务流程和业务管理平台，上游对接大量 IT 厂商，下游覆盖众多客户群体的不同 IT 需求。现有业务平台具备足够的标准化、流程化和快速响应能力，可以迅速捕捉和跟踪客户 IT 需求，进行快速优选和匹配，形成多种推荐方案供客户选择。行业沉淀的能力和經驗，为公司在每一阶段发展中较为准确的把握市场机遇，对市场变化做出快速反应，准确制定关键性经营战略决策上提供了有效保障。因此借助目前积累的行业经验优势，发行人能够快速复制到其他行业。

（2）在目前集中的领域，发行人已经具备一定的品牌优势。公司凭借多年来在行业积累的稳定的客户关系、高质量的方案设计、服务交付质量以及覆盖广泛的供应商资源，持续不断满足客户多样化需求，已经积累了如宝马汽车、字节跳动、百度、阿里、利星行等多个行业领域的知名客户。同时，公司也将充分利用自身的品牌知名度积极拓展其他行业客户。公司将进一步强化与现有客户的合作关系，不断提升与现有客户的合作规模，同时利用自身品牌及现有客户所覆盖的行业领域作为跳板，不断进军新的行业领域。

（3）公司的技术实力支持公司向更多领域客户提供方案及产品。公司着力于建设

完整的产品体系，打造覆盖广泛的产品生态链，与众多国内外知名厂商保持长期稳定的合作关系，通过整合业界先进的产品技术，为行业客户提供领先的解决方案。公司在业务发展中形成了一系列核心技术，针对不同领域客户对 IT 基础架构存在不同的个性化需求，公司具备为客户提供解决方案的技术实力和持续创新的能力。因此，公司的技术能力支持公司服务于不同领域客户，公司向不同行业领域拓展客户不存在技术障碍。

综上所述，公司具备向其他领域拓展客户的实力。

4、发行人的未来发展规划

公司深耕 IT 服务行业二十余年，坚持和践行“让 IT 更简单，让业务更安全”的技术使命，降低客户选择成本、测试成本，减少试错风险，帮助客户实现业务敏捷快速交付，以更好的实现 IT 驱动业务发展和转型。未来公司将坚持以客户和市场需求为基础，以人才培养和引进为支撑，以优化管理水平为保障，通过全国化拓展、资本化运作、完善技术和服务水平等方式，进一步提升公司核心竞争力。公司将在重点专注数字化办公、云计算、信息安全等行业的同时，大力发展运维技术自动化、智能化，以满足市场多样化的需求，提高客户满意度，努力跻身“全国领先，世界一流”的 IT 服务企业。

发行人已在招股说明书“第七节 募集资金运用与未来发展规划”之“三、发行人未来发展规划”处披露了发行人的未来发展规划。

（二）结合发行人市场空间、公司细分产品的业绩增长情况及新业务领域拓展情况，说明发行人业务增长是否具有可持续性，并进一步说明发行人是否具有行业代表性

1、发行人市场空间

2014-2019 年，我国 IT 服务市场规模从 4,116.6 亿元增长至 7,681.3 亿元，年均复合增长率达到 13.29%，2023 年市场规模预计将达到 12,273.7 亿元，整体呈现逐年上升的态势。具体情况参见本题回复之“第二部分、发行人说明”之“六、（一）”。

2、细分产品的业绩增长情况及新业务领域拓展情况

2021 年、2022 年，公司各类业务增长情况如下：

单位：万元

项目	2022 年度	2021 年度	2020 年度

	金额	增长率	金额	增长率	金额
IT 基础架构解决方案	161,282.05	25.43%	128,586.00	21.55%	105,789.12
其中：数字化办公解决方案	69,404.31	12.69%	61,587.16	29.69%	47,488.89
云计算解决方案	65,783.18	51.88%	43,312.44	2.81%	42,129.33
信息安全解决方案	26,094.56	10.17%	23,686.40	46.48%	16,170.90
IT 运维服务	9,481.51	21.90%	7,777.96	67.97%	4,630.49
IT 增值供货	35,942.43	25.17%	28,715.03	29.97%	22,093.83
总计	206,705.99	25.22%	165,078.99	24.58%	132,513.44

报告期内，公司各类业务持续增长，经过多年的客户积累，公司已经形成了一批以宝马、字节跳动、阿里、百度等行业头部企业为代表的优质客户群体，并与其保持了长期、稳定的合作关系；另一方面，公司充分利用自身行业经验，通过多领域、多区域的业务布局持续不断开发新客户。因此，报告期内，公司收入金额持续增长。随着企业对上云需求的提升、对协同办公的依赖以及对信息安全的不断重视。报告期内，公司数字化办公解决方案、云计算解决方案和信息安全解决方案三类业务收入金额同步增长，保持良好的增长态势。

目前，公司一方面基于现有的客户优势，对客户的 IT 基础架构环境进行迭代升级，另外一方面，基于与客户长期的合作，发行人在行业细分领域持续拓展。如：（1）公司目前深度参与了宝马在 IT 和 OT 安全运营管理中咨询、开发和运维工作。同时在参与宝马关于汽车行业的个人隐私合规治理，已在该领域构建起竞争优势，并积极扩展到车联网安全领域。该领域包括开发安全的软件和硬件系统，以确保车辆系统的安全性和保护客户的隐私，让客户获得更好的体验和更高的安全性。（2）公司深度参与利星行 IT 基础架构和安全运营管理的咨询、建设、运维工作，并形成针对利星行的专属团队、专有知识库、专有服务流程，已形成竞争壁垒。与此同时，公司积极参与客户的核心数据治理、行业法规遵从工作，借助公司在汽车行业构筑的解决方案竞争优势，协助客户更好的保护自身核心数据资产，减少直接的业务损失。

3、说明发行人业务增长是否具有可持续性，并进一步说明发行人是否具有行业代表性

综上所述，公司所处行业符合国家产业政策，行业市场空间广阔。公司一直聚焦于 IT 基础架构建设行业，高度重视技术创新，能够不断通过整合业界先进的产品、提高自身技术实力来满足客户需求，且不断拓展行业新客户。随着公司综合实力不断增强，

与客户的合作关系持续深化，在 IT 基础架构市场规模持续增加的背景下，公司能够通过持续与客户保持稳定合作，不断挖掘老客户新需求，持续拓展新客户，实现业务的持续增长。因此，公司业务具有可持续性。

公司基于长期的实践积累、行业经验、精准地把握客户需求，能够为客户在数字化办公、云计算和信息安全方面提供前期的方案咨询和设计，基于其业务规模、痛点需求和 IT 建设所处阶段，提供原厂软硬件产品选型、集成交付和运行维护，最终让原厂软硬件产品更好地适配 IT 环境，保障客户 IT 基础架构安全、稳定、高效地运行。报告期内累计服务客户数量超过 4,500 家，与宝马、字节、阿里、利星行等垂直细分领域头部客户保持持续稳定的合作，覆盖制造、互联网、金融等行业，积累了一定的客户资源，得到行业众多头部客户的广泛认可，公司在国内形成一定的知名度。公司是微软在中国大陆地区首批企业级服务合作伙伴，自公司成立时就与微软保持稳定合作，与多家知名原厂商合作历史久远，得到厂商的充分认可。

综上所述，发行人具有行业代表性。

第三部分、中介机构核查意见

一、核查程序

针对上述事项，保荐机构执行了以下核查程序：

1、获取发行人报告期内销售收入明细表，统计并复核发行人的主要客户的销售模式、业务类型、销售收入等数据，向发行人了解间接销售的最终客户情况；获取同行业可比公司年度报告、招股说明书、收购报告书等公开资料，查询同行业可比公司销售模式；获取间接销售主要业务合同，查看合同内容，分析间接客户业务流程、合同条款、验收方式、收入确认依据和时点、信用政策和回款方式，与发行人直接客户相关情况进行比对分析；向主要业务人员了解同一终端客户同时存在直接销售和间接销售的原因、背景，并分析合理性；

2、访谈公司销售负责人，了解发行人客户订单主要获取方式，走访发行人主要客户，了解发行人获取业务的合规性，获取报告期内发行人销售收入明细表和按订单获取方式分类的统计表，分析各期不同订单获取方式的销售金额及占比波动情况；

3、取得发行人对主要业务分类标准的说明文件，抽取部分主要合同，识别各合同

主要业务类别，就业务分类划分是否准确进行分析；获取发行人销售收入明细表，对同一合同拆分不同业务进行分类统计；

4、访谈发行人董事长，了解各业务类别的业务实质、业务联系；统计发行人各报告期新增客户、复购客户，了解该类客户的销售内容，分析服务周期、业务稳定性；

5、获取主要客户供应商管理制度，向发行人业务人员了解主要客户对供应商的管理情况、合作历史；访谈主要客户，了解其向发行人采购金额占其对外采购总额比例、合作历史；访谈发行人董事长，了解行业竞争情况，了解发行人的竞争优势和核心竞争力，分析发行人是否存在被替代风险；

6、获取艾瑞咨询联合发布的《2020 年中国 IT 基础架构运维市场研究》报告等相关行业报告，分析客户业务领域集中的合理性、市场地位和市场份额；向发行人董事长了解未来发展目标、业务拓展安排，结合发行人所处细分行业市场容量与增长空间，根据行业数据估算发行人在所在行业的占有率，在此基础上判断发行人是否具有行业代表性；分析发行人业务增长的合理性与可持续性。

二、核查意见

经核查，保荐机构认为：

1、发行人间接销售涉及的主要业务类型为 IT 基础架构解决方案，2022 年以来间接销售中增值供货占比持续上升主要是发行人新增 FORTUNE GLOBAL 间接客户；间接销售模式符合行业惯例，和直接销售在业务流程、主要合同条款、验收方式、收入确认依据和时点、信用政策和回款方式等方面不存在显著差异；对同一终端客户存在直接销售和间接销售主要是同一终端客户不同采购项目的采购需求不同以及同一终端客户不同采购项目的销售线索来源不同，具有合理性；

2、发行人获取订单的方式主要为商务谈判和招投标，发行人业务获取均履行了必要的程序，业务获取方式合规；

3、发行人基于具体业务提供的产品和服务不同对主营业务进行划分，可以明确区分，不存在不同类别业务提供相同或类似产品的情形；报告期内，发行人存在同一合同或订单拆分成不同业务的情况，主要是基于合同下的具体产品内容进行业务划分；

4、IT 基础架构解决方案、IT 运维服务和 IT 增值供货之间不是相互绑定的关系，

也不是互为业务获取的前置条件；发行人复购客户和新增客户的主要内容以 IT 基础架构解决方案为主，主要系客户 IT 系统的迭代升级是一个持续的过程；发行人的客户合同可以分为单次合同、短期合同和长期合同，单次合同通常为 IT 基础架构解决方案中单个项目的实施和 IT 增值供货业务中单次产品采购，短期合同通常为周期 1 年的运维服务合同，长期合同一般为周期 3 年的 IT 解决方案业务；合同到期后，根据客户需求及沟通情况确定后续业务内容，根据相应的业务内容与客户协商确定合同期限并签订续约合同；

5、主要客户对合格供应商基于业务规模、资质进行管理，发行人主要客户规模较大，均为行业领域头部客户，在发行人处采购占其采购总额比例较小；发行人所处行业规模较大，市场上能够提供服务的企业数量众多；发行人与主要客户合作稳定，相关技术能够满足未来需求增长，发行人具有核心竞争力，不存在被替代的风险；

6、发行人所处行业需求和市场空间规模较大，客户主要集中在制造、互联网、金融等行业主要系该行业对 IT 较为重视，具有合理性；发行人未来将持续深耕当前领域，向其他行业拓展不存在限制，业绩增长合理，具有可持续性。

3. 关于客户

根据申报材料，（1）报告期内，发行人对前五大客户销售收入占营业收入比例为 22.93%、18.37%、23.30%，集中度相对较低；（2）报告期内公司存在前十大客户同时是公司供应商或者前十大供应商同时是公司客户的情况，主要由返利、商机报备制度等原因形成；（3）报告期各期，销售金额 500 万元以上客户销售占比分别为 39.66%、38.84%和 47.17%，2022 年规模较大客户销售占比明显提升；规模较大客户中，2021 年度、2022 年度复购客户销售占比分别为 86.56%和 81.40%；（4）申报材料所提供重大销售合同金额与报告期内前五大客户销售金额差异较大，如各期对宝马集团、蔚来汽车、Fortune Global、利星行、中国外汇交易中心等的销售金额均远高于所提供重大销售合同金额。

请发行人说明：（1）报告期各期各类业务前十大客户、各期主要新增客户、各期收入增长贡献较大客户的销售金额、占比；前述客户的基本情况，包括但不限于注册资本、成立时间、所在地区、合作历史、业务拓展方式、销售产品与金额、结算方式、主要合同条款等情况，与发行人及其关联方是否存在关联关系、其他资金和交易往来、其他利益安排等情况；前述客户是否存在工商登记资料异常、成立时间较短、采购金额与其业务规模不匹配等异常情形；（2）各期各类业务前十大客户及销售金额变动的原因及合理性；（3）各类产品、服务的具体定价方式，影响销售价格的主要因素，同类业务不同客户销售价格差异情况及合理性；（4）报告期内客户数量、收入金额按销售规模的分布情况及变动原因；各类业务客户复购的比例及合理性，各类业务各期新增、复购、减少客户数量及其营业收入占比情况，客户变动比例的合理性；（5）形成客户与供应商重叠的销售返利、商机报备制度的具体业务背景，相关会计处理方式是否符合会计准则相关规定；除前十大客户、供应商外，报告期内是否存在其他客户与供应商重叠的情形，若存在，请说明相关主体基本情况、交易内容、金额和商业合理性；（6）重大销售合同的认定标准，所提供合同金额与主要客户销售金额差异较大的原因，合同提供是否完整；请区分业务类别提供重大销售合同。

请保荐机构、申报会计师说明核查依据、过程，并发表明确核查意见。

【问题回复】

第一部分、发行人说明

一、报告期各期各类业务前十大客户、各期主要新增客户、各期收入增长贡献较大客户的销售金额、占比；前述客户的基本情况，包括但不限于注册资本、成立时间、所在地区、合作历史、业务拓展方式、销售产品与金额、结算方式、主要合同条款等情况，与发行人及其关联方是否存在关联关系、其他资金和交易往来、其他利益安排等情况；前述客户是否存在工商登记资料异常、成立时间较短、采购金额与其业务规模不匹配等异常情形

（一）报告期各期各类业务前十大客户、各期主要新增客户、各期收入增长贡献较大客户的销售金额、占比

1、报告期各期各类业务前十大客户销售情况

报告期各期各类业务前十大客户销售情况如下：

单位：万元

IT 基础架构解决方案-数字化办公解决方案						
2023年1-6月				2022年度		
序号	客户名称	销售收入	占该类业务收入比例	客户名称	销售收入	占该类业务收入比例
1	云南南天电子信息产业股份有限公司	2,719.72	10.05%	字节跳动	5,476.95	7.89%
2	京东集团	1,318.64	4.87%	蔚来汽车	3,716.27	5.35%
3	博彦科技	1,254.51	4.64%	云南南天电子信息产业股份有限公司	2,719.72	3.92%
4	链家	722.71	2.67%	百度集团	2,579.58	3.72%
5	创至瑞联（北京）科技有限公司	609.77	2.25%	阿里集团	2,452.33	3.53%
6	东软集团股份有限公司	541.21	2.00%	京东集团	2,129.02	3.07%
7	上海集度汽车有限公司	443.71	1.64%	链家	1,758.67	2.53%
8	东方证券	428.17	1.58%	上海云济信息科技有限公司	1,116.39	1.61%
9	广联达科技股份有限公司	427.43	1.58%	星巴克企业管理（中国）有限公司	877.89	1.26%
10	万华化学集团股份有限公司	423.06	1.56%	普洛斯投资（上海）有限公司	758.44	1.09%
	合计	8,888.94	32.85%	合计	23,585.25	33.98%
2021年度				2020年度		
序号	客户名称	销售收入	占该类业务收入比例	客户名称	销售收入	占该类业务收入比例
1	字节跳动	6,354.50	10.32%	字节跳动	6,853.36	14.43%

2	百度集团	2,117.66	3.44%	阿里集团	2,125.94	4.48%
3	京东集团	1,881.51	3.06%	京东集团	1,717.98	3.62%
4	阿里集团	1,875.20	3.04%	百度集团	1,641.82	3.46%
5	链家	1,764.61	2.87%	链家	1,155.06	2.43%
6	蔚来汽车	1,600.88	2.60%	蔚来汽车	880.94	1.86%
7	星巴克企业管理（中国）有限公司	1,567.43	2.55%	宜人恒业科技发展（北京）有限公司	776.26	1.63%
8	三菱日联银行（中国）有限公司	1,488.36	2.42%	壳牌	760.61	1.60%
9	北京三快在线科技有限公司	1,013.12	1.65%	北京滴滴无限科技发展有限公司	587.55	1.24%
10	宜人恒业科技发展（北京）有限公司	766.37	1.24%	北京大成律师事务所	574.62	1.21%
	合计	20,429.66	33.17%	合计	17074.13	35.95%

（续上表）

IT 基础架构解决方案-云计算解决方案						
2023年1-6月				2022年度		
序号	客户名称	销售收入	占该类业务收入比例	客户名称	销售收入	占该类业务收入比例
1	蔚来汽车	7,834.78	27.11%	蔚来汽车	9,886.33	15.03%
2	中央国债登记结算有限责任公司	1,546.07	5.35%	宝马集团	8,226.75	12.51%
3	宝马集团	1,402.92	4.86%	百硕同兴科技（北京）有限公司	1,904.94	2.90%
4	上海汽车集团	851.22	2.95%	兴业银行股份有限公司	1,894.69	2.88%
5	百硕同兴科技（北京）有限公司	754.03	2.61%	中国农业银行股份有限公司	1,682.95	2.56%
6	招商证券股份有限公司	685.39	2.37%	星巴克企业管理（中国）有限公司	1,596.36	2.43%
7	北京卓优云智科技有限公司	599.27	2.07%	上海汽车集团	1,440.43	2.19%
8	天津恩恩科技有限公司	529.47	1.83%	上海凯畅信息技术有限公司	1,424.78	2.17%
9	星巴克企业管理（中国）有限公司	455.18	1.58%	京东集团	1,387.12	2.11%
10	中国证券登记结算有限责任公司	398.94	1.38%	泰康保险集团股份有限公司	1,318.63	2.00%
	合计	15,057.27	52.11%	合计	30,762.98	46.76%

2021年度				2020年度		
序号	客户名称	销售收入	占该类业务收入比例	客户名称	销售收入	占该类业务收入比例
1	宝马集团	4,339.82	10.02%	宝马集团	7,202.43	17.10%
2	蔚来汽车	3,532.55	8.16%	中国外汇交易中心	3,732.54	8.86%
3	京东集团	1,451.40	3.35%	创至瑞联（北京）科技有限公司	1,997.83	4.74%
4	大众集团	1,210.05	2.79%	大众集团	1,443.05	3.43%
5	创至瑞联（北京）科技有限公司	921.32	2.13%	特斯拉汽车	1,000.04	2.37%
6	电装集团	872.34	2.01%	阿里集团	758.21	1.80%
7	特斯拉汽车	806.49	1.86%	中国国际航空股份有限公司	712.84	1.69%
8	上海天茹网络科技有限公司	776.19	1.79%	蔚来汽车	592.29	1.41%
9	星巴克企业管理（中国）有限公司	761.10	1.76%	青岛意才基金销售有限公司	511.75	1.21%
10	北京集电控股有限公司	651.94	1.51%	电装集团	493.04	1.17%
	合计	15,323.21	35.38%	合计	18,444.01	43.78%

（续上表）

IT 基础架构解决方案-信息安全解决方案						
2023年1-6月				2022年度		
序号	客户名称	销售收入	占该类业务收入比例	客户名称	销售收入	占该类业务收入比例
1	中国农业银行股份有限公司	1,119.32	9.17%	宝马集团	5,284.85	20.25%
2	宝马集团	1,027.67	8.42%	中国移动	1,251.61	4.80%
3	中国移动	908.04	7.44%	利星行	1,112.10	4.26%
4	阿里集团	856.26	7.02%	上海浦东发展银行股份有限公司	889.38	3.41%
5	中化信息技术有限公司	367.83	3.01%	平安集团	568.89	2.18%
6	安永华明会计师事务所(特殊普通合伙)	283.54	2.32%	富士通	449.95	1.72%
7	中国邮政储蓄银行股份有限公司	271.23	2.22%	中企网络通信技术有限公司	448.51	1.72%
8	平安集团	234.81	1.92%	万达集团	393.60	1.51%
9	小米集团	176.99	1.45%	西门子	376.83	1.44%
10	富士通	172.41	1.41%	中国光大银行股	340.71	1.31%

				份有限公司		
	合计	5,418.10	44.39%	合计	11,116.44	42.60%
2021年度				2020年度		
序号	客户名称	销售收入	占该类业务收入比例	客户名称	销售收入	占该类业务收入比例
1	宝马集团	2,883.73	12.17%	宝马集团	1,888.90	11.68%
2	中国邮政储蓄银行股份有限公司	1,322.63	5.58%	中国移动	1,276.66	7.89%
3	中国投资有限责任公司	650.63	2.75%	长城汽车股份有限公司	408.12	2.52%
4	中化信息技术有限公司	630.31	2.66%	青岛意才基金销售有限公司	396.94	2.45%
5	中信银行股份有限公司	608.05	2.57%	国家开发银行	382.42	2.36%
6	平安集团	483.12	2.04%	富士通	356.20	2.20%
7	昆仑银行股份有限公司	439.20	1.85%	IBM（国际商业机器（中国）有限公司）	334.51	2.07%
8	富士通	430.74	1.82%	利星行	306.25	1.89%
9	百度集团	405.02	1.71%	新湖财富投资管理有限公司	293.61	1.82%
10	中国移动	394.98	1.67%	ABB 集团	292.97	1.81%
	合计	8,248.40	34.82%	合计	5,936.57	36.71%

（续上表）

IT 运维服务						
2023年1-6月				2022年度		
序号	客户名称	销售收入	占该类业务收入比例	客户名称	销售收入	占该类业务收入比例
1	宝马集团	791.71	20.61%	利星行	1,877.65	19.80%
2	利星行	387.35	10.09%	宝马集团	1,025.30	10.81%
3	青岛德泰通咨询有限公司	239.91	6.25%	青岛德泰通咨询有限公司	1,010.50	10.66%
4	沃尔沃汽车销售（上海）有限公司	157.70	4.11%	大众集团	230.71	2.43%
5	大众集团	110.09	2.87%	万达集团	220.46	2.33%
6	青岛意才基金销售有限公司	92.78	2.42%	青岛意才基金销售有限公司	220.03	2.32%
7	北京顺鑫控股集团有限公司	80.28	2.09%	建信金融科技有限责任公司	154.78	1.63%
8	华睿泰科技（北京）有限公司	73.67	1.92%	壳牌	145.76	1.54%

9	北京新文时代 金币文化传播 有限公司	72.82	1.90%	北京新文时代金币 文化传播有限公司	139.56	1.47%
10	中宏人寿保险 有限公司	64.47	1.68%	奥乐齐（中国）投 资有限公司	132.13	1.39%
	合计	2,070.78	53.92%	合计	5,156.89	54.39%
2021年度				2020年度		
序号	客户名称	销售收入	占该类业务 收入比例	客户名称	销售收入	占该类业务 收入比例
1	利星行	2,103.08	27.04%	青岛德泰通咨询有 限公司	450.96	9.74%
2	宝马集团	565.91	7.28%	万达集团	282.20	6.09%
3	万达集团	409.94	5.27%	宝马集团	278.59	6.02%
4	大众集团	245.55	3.16%	中国外汇交易中心	268.95	5.81%
5	青岛德泰通咨 询有限公司	194.09	2.50%	利星行	214.86	4.64%
6	中国外汇交易 中心	178.63	2.30%	青岛意才基金销售 有限公司	155.47	3.36%
7	奥乐齐（中国） 投资有限公司	163.30	2.10%	壳牌	155.17	3.35%
8	北京新文时代 金币文化传播 有限公司	118.80	1.53%	大众集团	149.19	3.22%
9	青岛意才基金 销售有限公司	113.59	1.46%	北京顺鑫控股集团 有限公司	148.11	3.20%
10	中证中小投资 者服务中心有 限责任公司	106.96	1.38%	柯锐世（上海）企 业管理有限公司	146.70	3.17%
	合计	4,199.87	54.00%	合计	2,250.22	48.60%

（续上表）

IT 增值供货						
2023年1-6月				2022年度		
序号	客户名称	销售收入	占该类业务 收入比例	客户名称	销售收入	占该类业务 收入比例
1	FORTUNE GLOBAL	7,453.21	38.03%	FORTUNE GLOBAL	7,181.85	19.98%
2	北京三快 在线科技 有限公司	969.58	4.95%	利星行	1,890.37	5.26%
3	阿里集团	763.48	3.90%	宝马集团	1,330.39	3.70%
4	宝马集团	508.89	2.60%	北京三快在线科 技有限公司	1,149.63	3.20%
5	蔚来汽车	363.67	1.86%	大众集团	754.28	2.10%
6	利星行	356.36	1.82%	西门子	704.24	1.96%

7	万达集团	322.03	1.64%	百度集团	563.06	1.57%
8	泰康保险集团股份有限公司	263.72	1.35%	万达集团	485.46	1.35%
9	广联达科技股份有限公司	244.52	1.25%	上海浦东发展银行股份有限公司	459.74	1.28%
10	西门子	188.07	0.96%	阿里集团	397.25	1.11%
	合计	11,433.54	58.34%	合计	14,916.26	41.50%
2021年度				2020年度		
序号	客户名称	销售收入	占该类业务收入比例	客户名称	销售收入	占该类业务收入比例
1	利星行	1,937.37	6.75%	阿里集团	1,755.58	7.95%
2	百度集团	1,402.53	4.88%	百度集团	1,577.57	7.14%
3	宝马集团	1,229.28	4.28%	字节跳动	1,118.07	5.06%
4	阿里集团	1,001.31	3.49%	航天晨光股份有限公司	707.97	3.20%
5	北京三快在线科技有限公司	932.22	3.25%	京东集团	663.50	3.00%
6	字节跳动	773.73	2.69%	现代汽车	552.97	2.50%
7	上海闻泰信息技术有限公司	676.99	2.36%	西门子	395.97	1.79%
8	西门子	535.23	1.86%	宝马集团	389.12	1.76%
9	京东集团	450.39	1.57%	中国外汇交易中心	345.95	1.57%
10	万达集团	320.35	1.12%	奔驰汽车	344.16	1.56%
	合计	9,259.40	32.25%	合计	7,850.87	35.53%

注 1：以上按客户集团口径统计各期各类业务前十大客户；

注 2：电装集团包括天津电装电机有限公司、天津电装电子有限公司等公司；

注 3：富士通包括富士通（中国）信息系统有限公司、南京富士通南大软件技术有限公司等公司；

注 4：ABB 集团包括 ABB（中国）有限公司以及上海 ABB 工程有限公司；

注 5：东方证券包括东方证券股份有限公司、东方证券承销保荐有限公司以及上海东方证券资产管理有限公司；

注 6：小米集团包括北京小米移动软件有限公司、小米科技有限责任公司等公司；

注 7：现代汽车包括北京现代汽车有限公司、北京现代汽车金融有限公司等公司；

注 8：奔驰汽车包括梅赛德斯—奔驰（中国）投资有限公司、北京梅赛德斯—奔驰销售服务有限公司等公司；

注 9：其余集团口径披露客户情况参见招股说明书“第一节 释义”之“一、一般术语”内容。

报告期内，公司各类业务前十大客户的收入占比基本保持稳定。各类业务前十大客户销售收入由于客户 IT 建设周期、IT 预算调整以及客户规模、业务发展等因素存在一定的波动，具体情况参见本题回复之“第一部分、发行人说明”之“二”相关内容。

2、各期主要新增客户

报告期各期主要新增客户及原因如下：

单位：万元

报告期		客户名称	销售收入	占当年营业收入比例	新增途径
2023年1-6月较2022年度新增客户	1	中央国债登记结算有限责任公司	1,546.74	1.69%	自主开发新客户
	2	招商证券股份有限公司	685.39	0.75%	自主开发新客户
	3	北京卓优云智科技有限公司	599.27	0.65%	自主开发新客户
	4	万华化学集团股份有限公司	449.67	0.49%	自主开发新客户
	5	中国人民财产保险股份有限公司	357.78	0.39%	自主开发新客户
		合计	3,638.85	3.97%	
2022年度较2021年度新增客户	1	FORTUNE GLOBAL	7,181.85	3.47%	新增间接客户
	2	云南南天电子信息产业股份有限公司	2,719.72	1.32%	新增间接客户
	3	中国农业银行股份有限公司	2,069.13	1.00%	自主开发新客户
	4	兴业银行股份有限公司	1,894.69	0.92%	自主开发新客户
	5	上海凯畅信息技术有限公司	1,424.78	0.69%	新增间接客户
		合计	15,290.17	7.40%	
2021年度较2020年度新增客户	1	蔚来汽车科技（安徽）有限公司	4,210.34	2.55%	集团内客户拓展
		蔚来汽车（安徽）有限公司	842.81	0.51%	集团内客户拓展
		小计	5,053.15	3.06%	
	2	哈尔滨之星汽车有限公司等利星行旗下 61 家公司	1,366.60	0.83%	集团内客户拓展
	3	北京集电控股有限公司	919.16	0.56%	自主开发新客户
	4	上海天茹网络科技有限公司	776.19	0.47%	自主开发新客户
	5	阿里巴巴（中国）有限公司	412.12	0.25%	集团内客户拓展
		蚂蚁金服（杭州）网络技术有限公司	354.32	0.21%	集团内客户拓展
		小计	766.44	0.46%	
		合计	8,881.54	5.38%	

注：以上按单个客户主体统计客户新增情况，与招股书统计口径保持一致。

报告期内公司新增客户的来源途径主要为集团内客户拓展、自主开发新客户以及新增间接客户。

集团内客户拓展主要系公司前期与客户集团内的公司建立良好合作关系，公司业务质量和交付能力获得了客户的认可，从而顺利获取集团内其他客户的订单。如公司在 2015 年开始与上海蔚来汽车合作，后来蔚来汽车于 2020 年在安徽合肥新建工厂，蔚来汽车科技（安徽）有限公司与蔚来汽车（安徽）有限公司成立后顺利与公司达成合作。

自主开发新客户通常包括公司业务人员充分利用专业展会、行业协会进行品牌展示与宣传，对行业内有意向的客户进行针对性推介以及通过公开招投标方式获取。如上海

天茹网络科技有限公司、北京集电控股有限公司、兴业银行和农业银行等。

新增间接客户中云南南天电子信息产业股份有限公司取得了终端客户中国联通的订单后向发行人进行采购。上海凯畅信息技术有限公司获取了上海汽车集团的订单后向发行人进行采购。新增间接客户 FORTUNE GLOBAL 主要系公司获取终端客户的业务机会,但发行人中国香港子公司尚未设立,公司采购产品后,销售给 FORTUNE GLOBAL,由 FORTUNE GLOBAL 最终销售给字节跳动海外主体并安装。

综上,公司新增客户的获取途径较广,新增客户具有商业合理性。

3、各期收入增长贡献较大客户

报告期各期收入增长贡献较大客户的具体情况如下:

单位：万元

报告期	客户名称		当年销售收入	占当年营业收入比例	上年销售收入	较上年增长	较上年增幅
2023年1-6月较2022年度增幅较大客户	1	中央国债登记结算有限责任公司	1,546.74	1.69%	-	1,546.74	-
	2	阿里云计算有限公司	1,130.80	1.23%	302.43	828.37	273.91%
	3	博彦科技股份有限公司	1,047.61	1.14%	471.97	575.64	121.96%
	4	招商证券股份有限公司	685.39	0.75%	-	685.39	-
	5	北京卓优云智科技有限公司	599.27	0.65%	-	599.27	-
	合计		5,009.81	5.47%	774.40	4,235.41	546.93%
2022年度较2021年度增幅较大客户	1	蔚来汽车科技（安徽）有限公司	13,225.48	6.40%	4,210.34	9,015.15	214.12%
	2	FORTUNE GLOBAL	7,181.85	3.47%	-	7,181.85	-
	3	华晨宝马汽车有限公司	12,915.79	6.25%	8,259.63	4,656.16	56.37%
		宝马（中国）汽车贸易有限公司	1,690.88	0.82%	386.88	1,304.00	337.06%
	4	云南南天电子信息产业股份有限公司	2,719.72	1.32%	-	2,719.72	-
	5	中国农业银行股份有限公司	2,069.13	1.00%	-	2,069.13	-

2021年度 较2020年 度增幅较 大客户	6	兴业银行股份 有限公司	1,894.69	0.92%	-	1,894.69	-
	7	百硕同兴科技 (北京)有限公 司	1,919.43	0.93%	37.20	1,882.24	5,060.36%
	8	上海凯畅信息 技术有限公司	1,424.78	0.69%	-	1,424.78	-
	9	上海浦东发展 银行股份有限 公司	1,349.12	0.65%	339.43	1,009.68	297.46%
	合计		46,390.87	22.44%	13,233.47	33,157.39	250.56%
	1	蔚来汽车科技 (安徽)有限公 司	4,210.34	2.55%	-	4,210.34	-
		蔚来汽车(安 徽)有限公司	842.81	0.51%	-	842.81	-
	2	利星行	4,749.99	2.88%	1,248.86	3,501.13	280.35%
	3	星巴克企业管 理(中国)有限 公司	2,563.29	1.55%	81.88	2,481.41	3,030.61%
	4	北京三快在线 科技有限公司	1,946.17	1.18%	388.89	1,557.28	400.45%
	5	三菱日联银行 (中国)有限公 司	1,839.22	1.11%	468.91	1,370.31	292.24%
	6	北京沃东天骏 信息技术有限公司	1,844.87	1.12%	688.37	1,156.50	168.01%
	7	中国邮政储蓄 银行股份有限 公司	1,322.63	0.80%	178.11	1,144.52	642.58%
	合计		19,319.32	11.70%	3,055.01	16,264.31	532.38%

注：以上客户除利星行外，其他客户按单个客户主体统计客户收入增长情况。

2021 年度，随着利星行、星巴克、北京三快在线科技有限公司等客户自身规模的不断扩大，IT 需求也逐步提升，因而加大与发行人合作力度；此外，2020 年蔚来汽车落户安徽，其需要建设数据中心，因此 2021 年大规模向发行人采购私有云相关产品及服务，导致 2021 年新增销售收入较大。

2022 年度较 2021 年度增幅较大客户中：（1）上海凯畅信息技术有限公司、百硕同兴科技(北京)有限公司、云南南天电子信息产业股份有限公司获取终端客户订单后，基于发行人服务能力以及行业经验，向发行人采购，导致当年新增收入规模较大；（2）发行人 2022 年通过 FORTUNE GLOBAL 向字节跳动海外主体销售诺基亚的通讯设备，

帮助其构建数据中心，导致当年对 FORTUNE GLOBAL 销售收入大幅上升；（3）随着公司与宝马汽车、上海浦东发展银行股份有限公司在信息安全领域、与蔚来汽车在私有云领域合作的加深，发行人 2022 年对其销售收入规模增幅较大；（4）2022 年农业银行基于自身增长，提出对 IT 资源的扩容，需要对服务器端的操作系统进行升级；兴业银行基于生产云化资源池扩容，需要采购服务器；发行人中标农业银行和兴业银行订单，其成为发行人当年新增客户，当年销售收入规模增幅较高。

2023 年，中央国债登记结算有限责任公司基于主数据中心私有云平台扩容、招商证券基于新一代核心业务系统测试环境建设，提出采购需求，发行人中标中央国债登记结算有限责任公司和招商证券的订单，导致其成为当年新增客户，收入规模增幅较大；博彦科技股份有限公司、阿里云作为发行人存量客户，其 IT 需求上升，导致当年收入规模较大。

综上，发行人收入规模增幅较大，主要系客户自身业务体量较大，随着客户与发行人合作进一步加深，销售规模随之扩大。

(二) 前述客户的基本情况，包括但不限于注册资本、成立时间、所在地区、合作历史、业务拓展方式、销售产品与金额、结算方式、主要合同条款等情况，与发行人及其关联方是否存在关联关系、其他资金和交易往来、其他利益安排等情况

序号	客户名称	注册资本	成立时间	所在地区	主营业务	合作历史	业务拓展方式	结算方式	主要合同条款	主要销售产品	销售收入
1	华晨宝马汽车有限公司	15,000万欧元	2003/5/23	辽宁省沈阳市	汽车生产销售	自 2011 年起合作	客户主动咨询	银行转账	许可方应当在合同约定的日期或之前通过合适的载体提供软件产品和相关文档。软件产品的交付应以华晨宝马确认收到为准。在软件产品未出现故障或瑕疵导致丧失或降低合同约定的价值或使用性的情况下，软件产品应在测试期结束时书面确认验收。	Oracle 数据库、BMC 软件、Veritas 软件	报告期内销售收入为 9,427.93 万元、8,259.63 万元、12,915.79 万元和 3,175.66 万元
2	北京有竹居网络技术有限公司	10,000 万美元	2017/8/23	北京市	字节跳动旗下服务管理平台，从事软件和信息信息技术服务业	自 2018 年起合作	业务自主开拓	银行转账	乙方按照订单中所要求的供货时间向甲方指定邮箱发送产品下载链接或其权限密钥，或向甲方提供指定网页平台操作权限（“安装信息”）使得甲方可以获取并通过下载或在线形式安装并使用产品。乙方应当同时向甲方提供详细的产品安装说明和使用说明及详细的培训资料。甲方收到乙方发送的安装信息后的 7 个工作日内进行下载安装并确认验收。如发现货物品牌、规格、型号、数量不符合本协议约定，甲方应在收到货物后 5 个工作日内通知乙方。逾期验收且未提出任何异议的，视为验收合格。	MS-O365、Jetbrains 开发工具	报告期内销售收入为 7,867.98 万元、7,156.30 万元、5,654.70 万元和 1.69 万元
3	蔚来汽车科技（安徽）有限公司	600,000 万元人民币	2020/8/19	安徽省合肥市	汽车行业新产品及元器件的研究开发	自 2021 年起合作	客户主动咨询	银行转账	卖方交付产品时，应提供安装及培训服务，买方将在安装培训服务完毕后对产品品牌、规格型号数量、质量是否符合相关订单约定进行检查验收，符合约定的，买方应当签收。买方如有异议的，应在卖方交付产品时起三十日内，以书面形式向卖方提出，卖方在三日内负责更换或补齐。卖方按照订单要求交付产品后，应负责产品的安装调试，所产生的费用由卖方自行承担。卖方完成软件的安装调试后，应向买方提供符合买方要求的培训服务。	H3C 服务器、MS-O365、HP 服务器	报告期内销售收入为 0.00 万元、4,210.34 万元、13,225.48 万元和 7,938.13 万元
4	FORTUNE GLOBAL	1 万美元	2020/5/6	中国香港	IDC 建设服务商	自 2022 年起合作	业务自主开拓	银行转账	乙方需向甲方交付标的物实物，乙方送货上门或由乙方选择合适的运输方式运达交货地点，费用由乙方承	诺基亚网络传	报告期内销售收入为 0.00 万

序号	客户名称	注册资本	成立时间	所在地区	主营业务	合作历史	业务拓展方式	结算方式	主要合同条款	主要销售产品	销售收入
	(GROUP) CO.,LIMITED								担, 在储存和运输中的全部风险由乙方承担, 甲方验收合格之后, 货物的风险自乙方转移给甲方。	输设备	元、0.00 万元、7,181.85 万元和 7,453.21 万元
5	百度在线网络技术(北京)有限公司	4,520 万美元	2000/1/18	北京市	AI 芯片、软件架构和应用程序等全栈 AI 技术的研究开发	自 2005 年起合作	客户主动咨询	银行转账	乙方应在合同签署之日起 10 日内向甲方提供软件并开通“软件功能”。乙方邮件发送至甲方联系人, 并辅助甲方开通“软件功能”。甲方应在收到软件载体并开通“软件功能”且外观验收合格后 10 日内根据双方认可的服务清单和质量说明对软件及其“软件功能”进行检验和最终验收。	MS-O365、Adobe Creative Cloud	报告期内销售收入为 1,754.97 万元、2,104.29 万元、2,708.96 万元和 9.34 万元
6	北京京东世纪贸易有限公司	139,798.5564 万美元	2007/4/20	北京市	批发和零售定型包装食品、家用电器、医疗器械、电子产品、文化用品、家具等	自 2011 年起合作	业务自主开拓	银行转账	乙方在本合同/《采购单》签署后交货并安装完毕。乙方协助甲方安装调试完成且可正常使用后, 产品整体验收合格, 甲方签收《验收确认单》, 并经甲方签字后生效。	MS-O365、Adobe Creative Cloud	报告期内销售收入为 1,717.73 万元、1,917.77 万元、2,247.63 万元和 1,318.64 万元
7	星巴克企业管理(中国)有限公司	700 万美元	2005/3/31	上海市	星巴克(咖啡公司)旗下经营决策和管理咨询	自 2009 年起合作	客户主动咨询	银行转账	供应商应在星巴克下达订单后将星巴克订购的产品送至订单指示的送货地点。产品须由供应商提供安装及调试服务, 供应商在交货后安装及调试。为免疑义, 供应商交付的货物应包含订单中确定的所有货物或服务, 包括为使用货物所需之任何说明书、软件、培训、数据及附带物品。	VMware 软件、MS-O365	报告期内销售收入为 81.88 万元、2,563.29 万元、2,690.95 万元和 475.38 万元
8	中国外汇交易中心(全国银行间同业拆借中心)	6,144 万人民币	1994/4/18	上海市	为银行间外汇市场、货币市场、债券市场等现货及衍生产品提供发行、交易和培训	自 2011 年起合作	业务自主开拓	银行转账	合同期内, 乙方根据甲方需要就甲方购买的附件一《维保服务产品清单》中所列产品为甲方提供以下经选择适用的维保服务。合同期满后, 乙方应在 20 个工作日内向甲方发起验收申请, 甲方应在乙方提交书面验收申请后 20 个工作日内进行验收。	Redhat 软件、Oracle 数据库、VMware 软件	报告期内销售收入为 4,636.81 万元、410.90 万元、61.92 万元和 0.00 万元
9	北京链家置地房地产经纪有限公司	1,000 万元人民币	2005/7/25	北京市	房地产服务企业	自 2010 年起合作	业务自主开拓	银行转账	乙方以邮件的形式将订阅 ID 和密码发给甲方收货人。甲方收到电子邮件即为产品交付的完成。甲方应保证最终用户(可能是甲方自己或者甲方的客户)自收到	MS-O365、Adobe	报告期内销售收入为 1,035.95 万元、

序号	客户名称	注册资本	成立时间	所在地区	主营业务	合作历史	业务拓展方式	结算方式	主要合同条款	主要销售产品	销售收入
		币							邮件之日起5个工作日内完成产品的验收。	Creative Cloud	1,764.61 万元、1,758.67 万元和 722.71 万元
10	创至瑞联（北京）科技有限公司	10,360 万人民币	2003/8/28	北京市	帮助客户完善基础IT架构，提供多元化IT解决方案	自 2020 年起合作	客户主动咨询	银行转账	甲乙双方签订合同生效后，乙方在 10 个工作日内将本合同标的物按下列方式交付甲方：乙方无有形实物交付甲方，甲方或最终用户收到微软电子邮件即为产品交付的完成。甲方应保证最终用户（可能是甲方自己或者甲方的客户）自乙方下单之日起 5 个工作日内完成产品的验收，并签署乙方提供的货物签收单，以快递或传真等形式回传至乙方。	MS-License	报告期内销售收入为 2,637.87 万元、1,151.25 万元、578.80 万元和 615.09 万元
11	北京三快在线科技有限公司	504,577 万美元	2011/5/6	北京市	拥有美团、大众点评、美团外卖等 APP 的国内领先的生活服务电子商务平台	自 2015 年起合作	客户主动咨询	银行转账	软件的交付方式为电子邮件交付，硬件为实物交付。以电子邮件交付的，甲方在厂商指定网站上确认接受到合同中约定的产品和数量后，视为验收。实物交付的，甲方收到货物并验收合格，方可交付完成。	MS-O365、诺基亚交换机、MS-硬件	报告期内销售收入为 388.89 万元、1,946.17 万元、1,910.11 万元和 1,243.56 万元
12	北京沃东天骏信息技术有限公司	5,000 万人民币	2018/5/3	北京市	京东旗下，全渠道 SaaS 服务微商城	自 2019 年起合作	参与客户招投标	银行转账	《物资到货及验收确认单》需经甲方确认后方为有效。因货物不合格需要退换货的，乙方应在五个工作日内取回并在不迟于合同约定交货期更换完毕，该期间内货物的灭失、毁损风险、保管费用及由此产生的损失，均由乙方全部承担。乙方逾期未提取的，视同乙方抛弃货物，甲方有权自行处置。	Oracle 数据库、AutoCAD 软件	报告期内销售收入为 688.37 万元、1,844.87 万元、1,462.55 万元和 293.91 万元
13	长城汽车股份有限公司	848,655.9123 万人民币	2001/6/12	河北省保定市	汽车生产销售	自 2017 年起合作	业务自主开拓	银行转账	自合同签订之日起，乙方须根据双方认可的项目进度计划将设备、软件安装介质、授权文件（原件）及其他附属产品发送到甲方指定地点。服务项目需提交双方签字认可的项目服务报告。乙方将本合同约定的采购所有的设备、软件授权、相关服务方案完成交付并签收后，甲方需在 7 个工作日内完成交付验收。乙方完成本合同约定的所有项目产品的上线部署、安装调试、服务报告，各项功能和技术指标符合要求，且正常运行；完成各项目产品的培训与项目资料的移交后，甲方需在 15 个工作日内完成项目上线验收。	VMware 软件、MS-License、Adobe Acrobat 软件	报告期内销售收入为 1,199.43 万元、1,000.74 万元、1,267.35 万元和 144.69 万元
14	泰康保险集团	272,91	1996/9	北京市	投资设立保	自 2018	业务自	银行	新购部分合同签订生效后 30 日交付 License 开通证明	VMware	报告期内销售

序号	客户名称	注册资本	成立时间	所在地区	主营业务	合作历史	业务拓展方式	结算方式	主要合同条款	主要销售产品	销售收入
	团股份有限公司	9.707 万 元 人 民 币	/9		险企业，管理投资控股企业	年起合作	主开拓	转账	（官网可查询），续保部分合同签订生效后 30 日内交付原厂服务续保开通证明。乙方提供原厂签字盖章的服务开通证明文件，且文件内容符合合同约定。甲方应在收到服务开通证明文件之日起 15 个工作日内完成验收。	re 软件、MS-License、Redhat 软件	收入为 410.11 万元、1,076.80 万元、1,716.69 万元和 264.79 万元
15	富士通（中国）信息系统有限公司	4,520 万 美 元	1996/12/26	上海市	协助中国企业解决信息化建设问题	自 2011 年起合作	业务自主开拓	银 行 转账	按照合同约定时间交货至甲方指定邮箱，甲方收到产品后 5 个工作日内进行验收，验收不合格的，乙方需在 5 个工作日完成更换，并再次提交甲方验收，验收仍不合格的，甲方有权解除本协议，乙方退还已支付的全部货款。	MS-License、VMware 软件、NetApp 存储设备	报告期内销售收入为 867.74 万元、1,078.49 万元、1,206.68 万元和 487.38 万元
16	青岛意才基金销售有限公司	59,100 万 元 人 民 币	2016/9/30	山东省 青岛市	基金销售	自 2019 年起合作	业务自主开拓	银 行 转账	甲乙双方签订合同生效后，乙方在收到甲方支付的预付款后订货，并在 30 个工作日内将本合同标的物按下列方式交付甲方。电子邮件和有形实物两种形式，甲方应在收到产品后 15 个工作日内完成软、硬件设备交货的验收，并签署乙方提供的货物签收单，以快递或传真等方式回传至乙方。乙方在根据附件二完成所有规定服务（包括但不限于安装调试、服务和培训等）并且甲方已在所有服务验收单或工单上签字，视为本合同服务内容验收完成。	运维服务、服务器、F5 软件	报告期内销售收入为 1,068.96 万元、582.28 万元、1,400.94 万元和 319.18 万元
17	利星行（中国）汽车企业管理有限公司	5,000 万 元 人 民 币	2013/4/3	北京市	专注豪华汽车，涵盖新车、二手车、汽车零部件的销售、售后服务、金融和保险及相关的汽车衍生服务	自 2014 年起合作	业务自主开拓	银 行 转账	产品部分：甲方收到厂商电子邮件即为产品交付完成，并签署乙方提供的货物签收单。服务部分以 SOW 验收标准为准。项目阶段分为规划设计、实施及最终收尾验收，并签署验收报告。	运维服务、Splunk 软件.	报告期内销售收入为 684.26 万元、353.28 万元、1,752.14 万元和 238.89 万元
18	云南南天电子信息产业股份有限公司	39,436.0697 万 元	1998/12/21	云南省 昆明市	提供规划与咨询、SaaS 解决方案和	自 2007 年起合作	业务自主开拓	银 行 转账	乙方在合同生效后 10 个工作日内代表甲方或最终用户在线购买并完成相应年份产品交付。乙方以邮件的形式将订阅 ID 和密码发给甲方收货人。甲方应在乙方	MS-O365	报告期内销售收入为 0.00 万元、0.00 万元、

序号	客户名称	注册资本	成立时间	所在地区	主营业务	合作历史	业务拓展方式	结算方式	主要合同条款	主要销售产品	销售收入
	司	人民币			实施、云数据中心智能管理及服务、智能终端解决方案等软硬件产品、解决方案和服务				完成服务义务或约定的服务期限到期后 5 个工作日内完成验收。		2,719.72 万元和 2,719.72 万元
19	支付宝（杭州）信息技术有限公司	10,000 万元人民币	2016/7/7	浙江省杭州市	为数字化服务商提供产品和服务接口，助力商家机构数字化经营	自 2020 年起合作	业务自主开拓	银行转账	乙方应在交货时间将软件产品授权邮件发送给甲方指定收货人邮箱，甲方收到乙方或软件原厂商发出的产品授权邮件后 7 个工作日清点产品授权信息、数量及合同规定的附带资料，如无误的应进行邮件签收，甲方完成到货邮件签收即视为甲方验收通过。	MS-O365	报告期内销售收入为 22.06 万元、946.02 万元、1,395.05 万元和 183.68 万元
20	三菱日联银行（中国）有限公司	1,000,000 万元人民币	2007/6/28	上海市	银行业务	自 2018 年起合作	客户主动咨询	银行转账	甲乙双方签订合同生效后，乙方在收到甲方的盖章合同后订货，并在 10 个工作日内将本合同标的物以电子邮件形式交付甲方。由厂商直接发送电子邮件至甲方指定邮箱（或最终用户指定邮箱）的邮件为乙方履行交付义务的凭证。甲方收到厂商电子邮件即为产品交付的完成。甲方应在收到标的物的 5 个工作日内完成验收，并签署乙方提供的货物签收单，以快递或传真等方式回传至乙方。	MS-License	报告期内销售收入为 468.91 万元、1,839.22 万元、0.00 万元和 40.03 万元
21	上海汽车集团股份有限公司	1,168,346.13 65 万元人民币	1984/4/16	上海市	乘用车、商用车的研发、生产和销售	自 2010 年起合作	客户主动咨询	银行转账	合同签订后，乙方须按甲方规定将合同下货物/服务交付至甲方指定地点及联系人。甲方将在乙方按本合同要求交付货物或服务后的合理期限内对本合同下乙方提供货物或服务进行检验，并在确认货物或服务达到本合同要求后接收该货物或服务。	DELL 服务器	报告期内销售收入为 206.07 万元、596.62 万元、1,469.81 万元和 925.59 万元
22	奥乐齐（中国）投资有限公司	402,959.3232 万元人民币	2016/7/25	上海市	在中国的食品、饮料、日用百货以及相关产品及国家允许外商投资的	自 2019 年起合作	客户主动咨询	银行转账	收到用户订单后按规定的 15 个工作日内交付。交付完成后即日进行验收	MS-Azure、MS-硬件、MS-O365	报告期内销售收入为 541.41 万元、916.78 万元、769.52 万元和 466.72 万元

序号	客户名称	注册资本	成立时间	所在地区	主营业务	合作历史	业务拓展方式	结算方式	主要合同条款	主要销售产品	销售收入
					领域依法进行投资						
23	宝马(中国)汽车贸易有限公司	2,500 万欧元	2005/9/29	北京市	BMW（宝马）、MINI（迷你）和 Rolls Royce（劳斯莱斯）品牌非中国制造的汽车的进口、销售、市场营销及服务	自 2011 年起合作	客户主动咨询	银行转账	除非双方另有书面约定，宝马中国仅应在供应商按照采购合同约定向宝马中国交付全部货物/服务且满足本框架/价值合同约定的全部要求后支付采购合同项下价款。为确认付款日之目的，在约定的交付日期之前进行的货物/服务交付应视为在约定的交付日期交付。就每笔申购单项下的价款，在宝马中国业务需求部门确认接收货物/服务、通过验收且已通过宝马中国内部付款审批程序确认收货后，供应商应向宝马中国开具合规的税率为 13% 的增值税发票。	Splunk 软件	报告期内销售收入为 113.68 万元、386.88 万元、1,690.88 万元和 162.34 万元
24	上海浦东发展银行股份有限公司	2,935,208.03 97 万元人民币	1992/10/19	上海市	银行业务	自 2016 年起合作	客户主动咨询	银行转账	乙方应在甲方告知已收到产品后的五（5）个工作日内安排上门安装调试事宜，以配合甲方对产品的质量验收。乙方应根据产品附带的安装方案完成产品的安装调试工作，在产品开始安装之前，乙方的技术人员应向甲方详细说明安装要求。如果任何调试工作没有成功完成，乙方应对产品进行调整或校正，使产品能正常运行。甲方签发无遗留问题的《产品质量验收单》后，该产品视为交付完成。	青藤云产品、MS-O365	报告期内销售收入为 478.34 万元、339.43 万元、1,349.12 万元和 0.00 万元
25	中国农业银行股份有限公司	34,998,303.3873 万元人民币	1986/12/18	北京市	银行业务	自 2011 年起合作	业务自主开拓	银行转账	根据本合同约定，乙方应提供的有关使用许可、维护服务、安装上线、系统迁移、配置变更、现场故障修理、驻场、系统调整、日常巡检、版本升级、补丁安装、技术培训、技术支持，以及确保甲方本合同采购目的充分有效达成所必需的一切服务。升级保障服务期限：自 2021 年 9 月 1 日至 2024 年 8 月 31 日。乙方向甲方合同签订部门提供微软公司出具对应软件升级许可证明原件（或甲方与微软公司签订的对应软件升级保护协议复印件），经甲乙双方验收合格后，双方签署《到货验收报告》视为交付。	MS-License	报告期内销售收入为 0.00 万元、0.00 万元、2,069.13 万元和 1,850.88 万元
26	上海大众动力总成有限公司	150,830 万元人民币	2005/4/29	上海市	汽车发动机总成及零部件研发、装	自 2011 年起合作	客户主动咨询	银行转账	乙方应将工作成果在合同规定的地方交付并提请甲方验收。验收标准以甲方要求为准，有国家强制性标准规定的首先参照国家强制性标准。	DELL 服务器、运	报告期内销售收入为 657.82 万元、769.56

序号	客户名称	注册资本	成立时间	所在地区	主营业务	合作历史	业务拓展方式	结算方式	主要合同条款	主要销售产品	销售收入
		币			配、制造、销售					维 服 务 、 Nutanix 软件	万元、641.71 万元和 72.31 万元
27	普洛斯投资（上海）有限公司	170,000 万美元	2004/8/9	上海市	专注于供应链、大数据及新能源领域新型基础设施的产业服务与投资管理服务	自 2016 年起合作	客户主动咨询	银 行 转账	根据本协议的条款和条件，乙方同意向甲方提供，且甲方同意接受本协议附件 1 中所列明的货物或服务（“采购内容”）。如本协议用于货物类采购，则乙方应按照本协议附件 1.1 中所列明的要求和标准提供货物（及配套安装调试，如需）；如本协议用于服务类采购，则乙方应按照本协议附件 1.2 中所列明的要求和标准提供服务。乙方提供的 货物或服务应符合甲方所指定的品牌/规格等要求，同时应符合相关国家、地区、行业标准，若标准不一，从高标准，否则甲方有权要求乙方重新提供，且乙方应承担因此产生的所有额外成本。	MS-Li cense、VMwa re 软件、Veritas 软件	报告期内销售收入为 321.41 万元、489.82 万元、1,228.26 万元和 180.70 万元
28	百硕同兴科技（北京）有限公司	5,000 万 元 人 民 币	2003/8/21	北京市	为国内金融行业客户提供 IT 技术咨询、应用解决方案和相关软件产品的服务	自 2019 年起合作	业务自主开拓	银 行 转账	乙方在本合同生效之日起 10 个工作日内将本合同标的物按下列方式交付甲方。本合同标的物的交付形式为：纸质开通函。开通函上的维保日期为 2023 年 1 月 1 日-2023 年 12 月 31 日。本合同标的物的交付形式为原厂包装的纸质开通函，甲方收到乙方或者对应产品生产厂商交付的该纸质开通函后即为交付完成。甲方应在收到标的物的 5 个工作日内完成验收，并签署乙方提供的货物签收单，以快递或传真等方式回传至乙方。甲方如不能按第五条第 1 款要求签署货物签收单，则应同意乙方给甲方的原始发货记录作为合同项下产品交付完毕的凭证。	BMC 软件	报告期内销售收入为 53.13 万元、37.20 万元、1,919.43 万元和 754.03 万元
29	青岛德泰通咨询有限公司	200 万美元	2001/9/4	北京市	企业管理咨询，计算机应用系统集成和开发，软件开发及相关技术服务	自 2020 年起合作	客户主动咨询	银 行 转账	分包方按 SOW 完成所有工作和服务，有可交付成果最后由甲方的客户验收。如客户不接受可交付成果，分包方应修改其工作结果并在客户规定的期限内向甲方项目经理重新提交。在客户向甲方支付咨询项目的全部费用后，验收完成。	运维服务	报告期内销售收入为 710.22 万元、194.09 万元、1,082.67 万元和 235.66 万元
30	壳牌（中国）	22,200	1996/1	北京市	包括天然气	自 2017	业务自	银 行	交货日期：2021.11.16，交货地点：壳牌（中国）有限	Oracle	报告期内销售

序号	客户名称	注册资本	成立时间	所在地区	主营业务	合作历史	业务拓展方式	结算方式	主要合同条款	主要销售产品	销售收入
	有限公司	万 美元	0/11		一体化和新能源业务在内的综合性能源企业	年起合作	主开拓	转账	公司，建国门外大街 1 号国贸大厦 B 座 30 层,支付条件：收到发票后 60 天付款	数 据 库、运 维服务	收入为 514.89 万元、599.44 万元、858.61 万元和 112.72 万元
31	兴业银行股份有限公司	2,077,419.07 51 万 元 人民币	1988/8/22	福建省福州市	银行业务	自 2022 年起合作	业 务 自 主 开 拓	银 行 转 账	到货最多不超过 30 个工作日，若有特殊要求，双方协商。	浪潮服务器	报告期内销售收入为 0.00 万元、0.00 万元、1,894.69 万元和 96.81 万元
32	上海云济信息科技有限公司	1,000 万 元 人民币	2015/3/4	上海市	复星集团的科技平台和互联网创新项目孵化平台	自 2020 年起合作	客 户 主 动 咨 询	银 行 转 账	乙方在本合同生效之日起 10 个工作日内代表甲方在线购买并完成产品交付，订阅生效日期以乙方在线购买完成显示时间为准。乙方以邮件的形式将订阅 ID 和密码发给甲方收货人。乙方以邮件形式将订阅 ID 和密码发给甲方收货人即为产品交付，甲方在运营商网站可查看到合同中产品和数量。甲方应在乙方完成服务义务或约定的服务期限到期后 5 个工作日内完成验收，并在验收合格证明上签字；如果甲方对于乙方所提供服务存在异议，应在乙方完成服务义务或约定的服务期限到期后 10 个工作日内提出，否则视为验收合格。	MS-License、MS-O365	报告期内销售收入为 7.90 万元、631.09 万元、1,226.68 万元和 222.19 万元
33	优赛恒创科技发展有限公司	6,000 万 元 人民币	2015/1/8	北京市	宜人贷金融科技平台技术与开发	自 2015 年起合作	业 务 自 主 开 拓	银 行 转 账	原合同约定甲乙双方签订合同生效，乙方于 15 个工作日内代表甲方在线购买，订阅生效日期以乙方在线购买完成显示时间为准。乙方以邮件的形式将订阅 ID 和密码发给甲方收货人。乙方以邮件形式将订阅 ID 和密码发给甲方收货人即为产品交付，甲方在运营商网站可查看到合同中产品和数量。	MS-License、MS-O365	报告期内销售收入为 927.41 万元、890.86 万元、0.00 万元和 0.00 万元
34	大众汽车自动变速器（天津）有限公司	623,679.178 万 元 人民币	2012/7/16	天津市	为大众汽车集团供应高品质 DSG 双离合自动变速器	自 2014 年起合作	客 户 主 动 咨 询	银 行 转 账	供应商应当尽其最大的注意和勤勉的义务向买方提供本协议项下的服务，以及确保按时和成功地按照本协议的约定向买方提供服务。在供应商不能按照本协议及其附件的约定向买方提供服务，或供应商提供的服务不能达到买方要求的标准，买方有权减免合同价格/费用，或者主张返还已经支付的合同价格/费用，以及向供应商主张违约责任。	EMC 存储设备	报告期内销售收入为 761.26 万元、544.34 万元、460.93 万元和 216.23 万元

序号	客户名称	注册资本	成立时间	所在地区	主营业务	合作历史	业务拓展方式	结算方式	主要合同条款	主要销售产品	销售收入
35	西门子（中国）有限公司	90,000 万欧元	1994/10/6	北京市	提供数字化工厂、智能基础设施解决方案	自 2005 年起合作	业务自主开拓	银行转账	服务和/或货物成功通过验收后，提供西门子签署的最终验收证书的复印件。	Veritas 软件	报告期内销售收入为 399.31 万元、574.30 万元、741.07 万元和 228.55 万元
36	北京梅赛德斯-奔驰销售服务有限公司	10,204.0817 万人民币	2012/12/7	北京市	提供与市场营销、销售、售后服务、网络发展、品牌形象和培训相关的咨询与服务	自 2014 年起合作	客户主动咨询	银行转账	供应商同意遵循且根据本采购订单下的所有条款以及框架协议下的《购买货物和/或服务一般条款》。	Adobe AEM 软件	报告期内销售收入为 444.84 万元、722.30 万元、467.96 万元和 302.50 万元
37	中国邮政储蓄银行股份有限公司	9,238,396.7605 万人民币	2007/3/6	北京市	银行业务	自 2017 年起合作	参与客户招投标	银行转账	乙方应于合同签订后 30 天内将软件及所有相关技术文件送达项目现场或甲方指定的其他交货地点。在乙方交付软件当日，甲方对软件进行清点无误后，由甲方代表向乙方签发收货收据“正本二份”。软件送达甲方指定的项目现场并完成安装，由甲方代表和乙方代表共同对软件进行安装验收，以确定软件满足上线运行条件	MicroFocus 管理软件	报告期内销售收入为 178.11 万元、1,322.63 万元、26.39 万元和 271.23 万元
38	上海闻泰信息技术有限公司	5,000 万人民币	2016/12/28	上海市	从事各类智能终端产品的研发设计和生产制造	自 2020 年起合作	客户主动咨询	银行转账	合同签订后 20 个工作日，交付时间和地点变更的，应经双方协商同意。许可软件交付后，由被授权方进行安装或集成试用。被授权方应在交付后 10 个工作日内试用许可软件，并进行是否验收的确认。被授权方在合理时间内没有向授权方提出异议或问题的，视为确认验收。	MS-License	报告期内销售收入为 669.58 万元、729.49 万元、52.65 万元和 0.00 万元
39	上海凯畅信息技术有限公司	2,500 万人民币	2008/9/11	上海市	是一家系统集成成为主营业务的计算机公司，涉及证券、通信、税务、制造等系统行业，拥有	自 2022 年起合作	客户主动咨询	银行转账	甲乙双方签订合同生效后，乙方在收到甲方的盖章合同后订货，并在 15 个工作日内将本合同标的物按下列方式交付甲方。有形实物形式：甲方收到乙方交付的本合同标的物即为交付完成。甲方应在收到标的物的 5 个工作日内完成验收，并签署乙方提供的货物签收单，以快递或传真等方式回传至乙方。	DELL 服务器	报告期内销售收入为 0.00 万元、0.00 万元、1,424.78 万元和 0.00 万元

序号	客户名称	注册资本	成立时间	所在地区	主营业务	合作历史	业务拓展方式	结算方式	主要合同条款	主要销售产品	销售收入
					完整相关行业解决方案						
40	平安科技（深圳）有限公司	531,031.58 万元人民币	2008/5/30	广东省深圳市	运用人工智能、云计算等前沿科技助力平安集团以科技创新驱动“综合金融+医疗健康”战略	自 2020 年起合作	客户主动咨询	银行转账	甲方在订单中指定收货人，收货时应由订单中的收货人本人签收。如订单中的收货人本人因特殊原因而无法接收产品时，应当以书面形式委托其他人代收产品，在签收单上写明代收人本人的姓名与电话号码。乙方送货人或物流人员必须根据收货人的身份证等有效证件进行确认后方可交货，乙方按约定将产品配送给甲方并按上述手续由甲方收货人签收送达记录后视为产品交付。甲方在签约产品交付后十五日内未向乙方发出相反的通知，视为签约产品已验收合格。	青藤云产品	报告期内销售收入为 69.90 万元、416.49 万元、838.15 万元和 264.13 万元
41	北京嘀嘀无限科技发展有限公司	2,060,000 万元人民币	2013/5/6	北京市	一站式移动出行平台，为用户提供出租车、快车、专车、豪华车、公交、代驾、共享单车等多元化出行和运输服务	自 2015 年起合作	客户主动咨询	银行转账	甲方在对全部货物验收合格且收到乙方提供的正规全额增值税专用发票后 60 天以支票或转帐方式向乙方支付货款及/或服务费。	MS-O365	报告期内销售收入为 632.08 万元、686.41 万元、2.35 万元和 78.22 万元
42	蔚来汽车（安徽）有限公司	900,000 万元人民币	2020/8/19	安徽省合肥市	新能源汽车生产销售	自 2022 年起合作	客户主动咨询	银行转账	卖方交付产品时，应提供安装及培训服务，买方将在安装培训服务完毕后对产品品牌、规格、型号、数量、质量是否符合相关订单约定进行检查验收符合约定的，买方应当签收。买方如有异议的，应在卖方交付产品时起三十（30）日内以书面形式向卖方提出。卖方在三（3）日内负责更换或补齐。	HP 服务器、H3C 服务器	报告期内销售收入为 0.00 万元、842.81 万元、380.89 万元和 0.00 万元
43	北京大成律师事务所	1,200.7 万元人民币	1992/4/29	北京市	法律咨询服务	自 2008 年起合作	业务自主开拓	银行转账	交货日期：甲乙双方签订合同生效，乙方于 10 个工作日内代表甲方在线购买，订阅生效日期以乙方在线购买完成显示时间为准。乙方以邮件的形式将订阅 ID 和密码发给甲方收货人。乙方以邮件形式将订阅 ID 和密码发给甲方收货人即为产品交付，甲方在运营商网站可查看到合同中产品和数量。	MS-O365	报告期内销售收入为 610.25 万元、608.67 万元、1.64 万元和 0.00 万元
44	中国国际航	1,620,	2006/3	北京市	国际、国内	自 2020	参与客	银行	合同签订生效后 7 个工作日内，乙方依据甲方提供清	MS-Li	报告期内销售

序号	客户名称	注册资本	成立时间	所在地区	主营业务	合作历史	业务拓展方式	结算方式	主要合同条款	主要销售产品	销售收入
	空股份有限公司	079.2838 万元人民币	/27		航空客运货运业务	年起合作	户招投	转账	单向甲方交付产品，包括但不限于所涉及的任何软件、发票等。乙方将当期合同产品交付甲方，甲方可登陆微软官方网站（ https://www.microsoft.com/licensing/servicecenter ）查验产品，确认无误后甲乙双方代表在软件交货单上签字。	cense	收入为 947.10 万元、82.61 万元、18.24 万元和 40.61 万元
45	中国投资有限责任公司	155,000,000 万元人民币	2007/9/28	北京市	业务包含境内外币债券等外币类金融产品投资，境内外股权投资和对外委托投资等	自 2014 年起合作	业务自主开拓	银行转账	乙方应按时提供成果物：月度工作汇总统计工作清单、服务工作量、技术服务工作中必要的技术说明文档。甲方在各阶段性任务完成后，组织内部相关部门进行验收；验收内容参考附件《服务工作说明书》。乙方应采取必要措施配合甲方验收人员的工作，对于验收中发现的问题，乙方应及时改正，直至符合本合同及服务说明书的要求。	MicroFocus 服务	报告期内销售收入为 65.94 万元、788.88 万元、181.43 万元和 22.30 万元
46	中移动信息技术有限公司	100,000 万元人民币	2018/1/2	北京市	业务包括负责中国移动省际国际漫游清算，移动业务结算，国际通信业务计算和中国移动计算机信息系统工程实施、新业务开发	自 2018 年起合作	参与客户招投标	银行转账	乙方将货物运送至甲方指定交货地点后 10 日内，乙方、甲方和/或甲方指定收货人应指派代表共同对货物进行开箱检验，共同根据乙方提供的装箱单或合同设备清单检查货物的数量。开箱检验合格后，甲方或甲方指定收货人将签署到货验收合格证书。软件安装完成后的测试工作应由甲方技术人员在乙方人员的指导和协助下进行，并由双方代表签字确认安装测试结果。	MicroFocus 服务	报告期内销售收入为 565.11 万元、112.17 万元、357.40 万元和 131.64 万元
47	特斯拉汽车（北京）有限公司	200 万美元	2012/1/7	北京市	设计和制造电动汽车和电动动力系统，销售汽车及零配件、光伏设备及元器件和电池	自 2021 年起合作	业务自主开拓	银行转账	卖方将严格按照合同提供产品。除非合同中另有规定，货物将以 DAP（依据《2010 年国际贸易术语解释通则》）方式进行交易，特斯拉的指定设备、所有权及其损失风险将在特斯拉收到货物后进行转移。时间对所有产品至关重要，如果卖方无法按照约定交付或履行合同，则视为卖方违约。卖方在预期到任何可能危及产品按时提供的情况后，应立即书面通知特斯拉。除非合同中另有规定，卖方将获得所有交付前的出口许可证与授权，并支付所有交付前的出口税、关税及	F5 软件	报告期内销售收入为 0.00 万元、655.61 万元、371.53 万元和 56.05 万元

序号	客户名称	注册资本	成立时间	所在地区	主营业务	合作历史	业务拓展方式	结算方式	主要合同条款	主要销售产品	销售收入
									费用, 在这种情况下, 卖方需要提供能使特斯拉获得此类出口许可证或授权所需的所有信息和记录。货物交付后, 卖方应向特斯拉至少提供一份软件、操作说明及文件, 以使特斯拉工作人员充分了解并能够使用、操作与运维产品。卖方还应按照特斯拉的合理要求披露其供应商以及次级供应商的相关信息。		
48	北京奥特奥博系统集成有限公司	63 万美元	2006/9/8	北京市	是一家综合 IT 服务提供商, 以信息系统开发及运营为中心提供咨询, 工程服务, 多媒体, IT 融合等服务	自 2010 年起合作	业务自主开拓	银行转账	合同生效后, 10 个工作日内交货完成。乙方必须遵守要求的交货时间。如甲方变更交货时间需通知乙方而无需承担任何违约责任, 乙方需在收到甲方通知后 2 个工作日内, 对交货时间进行确认并书面通知甲方。货到后 10 日内双方对产品进行验收, 逾期不验收视为验收合格。	MS-Li cense	报告期内销售收入为 294.52 万元、277.42 万元、422.94 万元和 31.86 万元
49	天津电装电机有限公司	27,800 万人民币	1995/12/25	天津市	制造和销售发电机、起动机、传感器等装载在汽车上的重要电子控制装置零部件	自 2010 年起合作	业务自主开拓	银行转账	硬件及软件产品交付期 40 个工作日, 交付地点天津。实施服务参照 SOW 标准交付。甲方应在收到成果物后 5 个工作日内按照(软硬件按照原厂出厂标准)记载的标准进行验收, 实施按照 SOW 服务验收标准验收。	EMC 存储设备、 VMware 软件、 DELL 服务器	报告期内销售收入为 13.14 万元、732.66 万元、188.68 万元和 38.60 万元
50	北京集电控股有限公司	4,481,039.58 万人民币	2016/8/23	北京市	业务包括集成电路设计和制造, 集成电路芯片设计、制造和销售	自 2021 年起合作	客户主动咨询	银行转账	产品的具体交付日期由甲方指定, 之后根据甲方实际情况和要求进行部署安装、联网调试和验收。如果产品满足所有合同约定及乙方承诺的技术指标, 乙方应提请甲方签署验收合格报告。	MS-Li cense、 Nutani x 软件	报告期内销售收入为 0.00 万元、919.16 万元、0.00 万元和 0.00 万元
51	阿里云计算有限公司	100,000 万人民币	2008/4/8	浙江省杭州市	以在线公共服务的方式, 提供安全、可靠的计算和数据	自 2015 年起合作	业务自主开拓	银行转账	甲方应按照邮件或函件之提示内容自行通过微软电话客户服务中心及微软官方网站查询微软确认提供的产品是否与本合同项下产品相符并激活相关产品以进行正常使用。甲方应保证最终用户(可能是甲方自己或者甲方的客户)自乙方下单之日起 5 个工作日内在网	MS-Li cense、 运维服务	报告期内销售收入为 317.49 万元、232.44 万元、302.43 万元和

序号	客户名称	注册资本	成立时间	所在地区	主营业务	合作历史	业务拓展方式	结算方式	主要合同条款	主要销售产品	销售收入
					处理能力				上（即： https://www.microsoft.com/licensing/servicecenter ）完成产品的验收，并签署乙方提供的货物签收单，以快递或传真等形式回传至乙方。		1,130.80 万元
52	大众汽车（安徽）有限公司	735,561.528 万元人民币	2017/12/22	安徽省合肥市	新能源汽车研发、制造及销售	自 2021 年起合作	客户主动咨询	银行转账	卖方应当尽其最大的注意和勤勉的义务向买方提供本协议项下的服务和商品，并确保按时和成功地按照本协议的约定向买方提供服务或交付商品。若卖方不能按照本协议及采购订单所附的协议条款中的约定向买方提供服务和/或商品，或卖方提供的服务和商品不能达到买方要求的标准，买方有权减免合同价格/费用，或者主张返还已经支付的合同价格/费用，以及向卖方主张违约金。直至本协议项下提供的服务和商品被完全的履行且被买方所接受，买方有权在其认为合理的情况下修改和补充本协议。如果上述修改和补充对本协议项下约定的服务或商品的范围和卖方的工作至造成重大的变化，买卖双方应当就变更后的服务范围或商品的类型另行达成补充协议。	MS-Li cense、 F5 软件、 运维服务	报告期内销售收入为 13.20 万元、458.79 万元、357.38 万元和 57.00 万元
53	中国光大银行股份有限公司	4,667,909.5 万元人民币	1992/6/18	北京市	银行业务	自 2014 年起合作	业务自主开拓	银行转账	乙方应在合同生效之日起 15 日内交货。测试与验收应在产品交付后 5 日内开始；甲方有义务在测试和验收期间内就数量或质量不符合合同约定的情形通知乙方。	MS-Li cense	报告期内销售收入为 93.38 万元、60.69 万元、653.37 万元和 455.24 万元
54	阿里巴巴（中国）有限公司	15,412.76491 万美元	2007/3/26	浙江省杭州市	中国商业零售和批发，国际商业零售和批发，数字媒体及娱乐，本地生活及物流服务	自 2019 年起合作	业务自主开拓	银行转账	自本合同及采购订单生效之日起 20 日之内向甲方指定收货人发送软件产品授权邮件。甲方在收到乙方或者软件原厂直接发出的产品授权邮件后 10 个工作日内清点产品授权信息、数量及合同规定的附带资料，如无误的应进行邮件签收，甲方完成到货邮件签收即视为甲方验收通过。	MS-O3 65、 MS-Li cense	报告期内销售收入为 0.00 万元、412.12 万元、367.42 万元和 0.00 万元
55	上海天茹网络科技有限公司	1,098.2742 万元人民币	2018/5/9	上海市	提供基于 IPFS 网络得分布式存储解决方案，	自 2021 年起合作	业务自主开拓	银行转账	自本合同指定产品到货后 10 个工作日内，甲方应对本产品的数量、质量、规格、外观等进行初步验收并根据乙方要求提供相应验收单，如发现与合同不符应在到货后 15 个工作日内向乙方提出异议（包括但不限于	浪潮服务器	报告期内销售收入为 0.00 万元、776.19 万元、0.00 万元和

序号	客户名称	注册资本	成立时间	所在地区	主营业务	合作历史	业务拓展方式	结算方式	主要合同条款	主要销售产品	销售收入
		币							邮件、微信、短信等沟通方式)。		0.00 万元
56	航天晨光股份有限公司	43,192.86 万元人民币	1999/9/30	江苏省南京市	产业包括核工装备, 智能制造, 航天防务, 后勤保障, 环保装备等	自 2020 年起合作	客户主动咨询	银行转账	收到货物后, 甲方验收负责人应及时进行签收和验证, 检查软件授权许可文件、纸质授权证明文件的有效性和真实性。如发现问题, 甲方应立即书面通知乙方, 经乙方核实确认后重新发货交甲方验收。甲方应于到货后一周内完成验收, 并签署验收单。甲方逾期未检验, 或未提出书面异议 (含邮件), 则自动视同验收完成。	PTC 开发工具	报告期内销售收入为 707.97 万元、0.00 万元和 0.00 万元
57	中信银行股份有限公司	4,893,479.65 73 万元人民币	1987/4/20	北京市	银行业务	自 2017 年起合作	业务自主开拓	银行转账	甲方自收到安装调试服务提供方可以进行验收的通知之日起 10 个工作日内开始对安装调试服务进行验收, 验收合格后甲方签署验收合格证明。	Teradata 软件、Adobe Photoshop	报告期内销售收入为 32.52 万元、624.92 万元、25.66 万元和 0.00 万元
58	中化信息技术有限公司	5,000 万元人民币	2017/7/11	北京市	依托于中国中化的数字化转型实践, 建立从咨询、设计到研发、交付及运维的服务价值链	自 2020 年起合作	业务自主开拓	银行转账	甲方应在产品交付、安装调试完成和一个月试运行期满之日起 10 个工作日内完成验收, 如果存在异议, 应在产品交付、安装调试完成和一个月试运行期满之日起 15 个工作日内提出, 逾期提出的视为验收合格。	青藤云产品	报告期内销售收入为 6.72 万元、630.31 万元、26.42 万元和 367.83 万元
59	中企网络通信技术有限公司	8,462 万元人民币	2000/8/14	北京市	为企业提供综合的一站式信息通信技术 (ICT) 服务	自 2017 年起合作	客户主动咨询	银行转账	以客户书面验收合格单为准。如验收不合格, 客户有权拒收货物, 供方应在 10 天内, 提供符合验收标准的设备。	控制器	报告期内销售收入为 0.00 万元、169.07 万元、448.51 万元和 32.32 万元
60	新湖财富投资管理有限公司	8,783.783784 万元人民币	2011/9/15	北京市	为客户提供财富管理、健康管理、公益慈善生态化服务	自 2019 年起合作	业务自主开拓	银行转账	甲乙双方签订合同生效后, 乙方在收到甲方支付的预付款后订货, 并在 30 个工作日内将本合同标的物交付甲方。甲方应在收到标的物的 5 个工作日内完成验收, 并签署乙方提供的货物签收单, 以快递或传真等方式回传至乙方。	深信服一体机、运维服务	报告期内销售收入为 558.43 万元、11.05 万元、24.53 万元和 0.00 万元
61	万达商业管理集团有限公司	5,000 万元人民币	2007/2/8	北京市	是数字化商业管理服务商, 以商业	自 2020 年起合作	参与客户招投标	银行转账	甲方按月度分期向乙方支付合同价款, 自服务起始日起每满 1 个月为一个结算月度。每个结算月度结束后, 乙方应及时向甲方提交服务报告等结算资料, 届时甲	运维服务	报告期内销售收入为 20.91 万元、357.26 万

序号	客户名称	注册资本	成立时间	所在地区	主营业务	合作历史	业务拓展方式	结算方式	主要合同条款	主要销售产品	销售收入
		币			广场为载体提供多样化零售、文化、消费服务				方根据乙方工作量、服务考核结果核定该结算月度的合同价款金额。甲方应在收到乙方提交的月度服务报告之日起 5 个工作日内完成相应月度的服务验收，如果存在异议，应在收到乙方提交的月度服务报告之日起 10 个工作日内提出，否则视为相应月度服务验收合格。		元、182.64 万元和 0.00 万元
62	ABB（中国）有限公司	14,000 万美元	1995/8/12	北京市	电气自动化的研究开发	自 2005 年起合作	客户主动咨询	银行转账	卖方在交付时应当向买方提供该软件已根据买方要求获得软件权利人许可买方使用的书面证明，买方仅在接受相关证明后进行收货确认	Veritas 软件、运维服务	报告期内销售收入为 377.93 万元、167.50 万元、3.60 万元和 0.00 万元
63	中证中小投资者服务中心有限责任公司	300,000 万元人民币	2014/12/5	上海市	面向投资者开展公益性宣传和教育	自 2019 年起合作	业务自主开拓	银行转账	1、当所有的采购物品都通过甲方的到货验收合格后，双方责任人签字认可，采购物品正式交付给甲方。 2、到货验收、安装验收、竣工验收，由乙方方向甲方提交详细的验收申请文档，经甲方确认后验收。验收申请得到甲方的认可后，甲方与乙方一同进行测试。如果测试不通过，甲方有权要求重新组织测试（重复次数不超过两次含两次），或按照验收不合格处理。	运维服务	报告期内销售收入为 142.27 万元、262.08 万元、119.84 万元和 40.28 万元
64	柯锐世（上海）企业管理有限公司	315,927.225 万元人民币	1995/11/24	上海市	集团主营业务为蓄电池及相关零部件的生产销售	自 2020 年起合作	客户主动咨询	银行转账	按合同约定的 sow 交付，分二个阶段验收，验收以甲方出具的书面材料为准，若验收未通过，卖方应在收到甲方提出的整改要求后 3 日内提供书面整改方案，待甲方确认后整改，直至达到甲方的验收标准为止。	运维服务、McAfee 软件、MS-Prémier 服务	报告期内销售收入为 269.18 万元、166.13 万元、84.24 万元和 84.54 万元
65	北京顺鑫控股集团有限公司	85,000 万元人民币	1994/9/7	北京市	白酒、肉食、农品、智慧产业和综合板块于一体的投资控股型产业集团	自 2019 年起合作	客户主动咨询	银行转账	分四个季度支付，每个考核期（3 个月）结束，甲乙双方共同对本季度乙方的考核分数书面确认后，甲方在 15 个工作日内依据考核分数向乙方支付本季度费用。	运维服务、深信服软件	报告期内销售收入为 148.11 万元、243.83 万元、72.50 万元和 80.28 万元
66	昆仑银行股份有限公司	1,028,787.9258 万	2002/12/9	新疆维吾尔自治区克	银行业务	自 2015 年起合作	客户主动咨询	银行转账	初验工作应自产品送达交货地点之日起 10 日内完成。自产品安装、调试完毕之日起 7 日内，甲乙双方应根据验收方案和验收标准的约定及甲方的要求，共同对	防火墙、网络设备	报告期内销售收入为 0.00 万元、439.20 万

序号	客户名称	注册资本	成立时间	所在地区	主营业务	合作历史	业务拓展方式	结算方式	主要合同条款	主要销售产品	销售收入
		元 人民币		拉玛依市					产品进行正式验收。		元、0.00 万元和 0.00 万元
67	国家开发银行	42,124,836.5382 万元人民币	1994/7/1	北京市	银行业务	自 2014 年起合作	参与客户招投标	银行转账	乙方应在合同签订后十个工作日内，完成产品在开行环境下的安装调试。甲方应在产品安装调试完成 30 日内组织验收。	MicroFocus LoadRunner 测试工具	报告期内销售收入为 382.42 万元、16.64 万元、16.64 万元和 17.08 万元
68	蚂蚁金服（杭州）网络技术有限公司	5,000 万元人民币	2013/10/22	浙江省杭州市	蚂蚁集团旗下负责运营和研发的业务平台	自 2019 年起合作	业务自主开拓	银行转账	货到验收合格完毕并收到乙方相应货款商业发票/增值税专用发票之日起 22 个工作日内支付货款的 100%。	Splunk 软件	报告期内销售收入为 0.00 万元、354.32 万元、39.76 万元和 0.00 万元
69	国际商业机器（中国）有限公司	3,000 万美元	2000/12/22	上海市	业务包括 IBM Consulting、Software、Cloud Paks、Red Hat 混合云平台、IBM Systems、IBM 云等	自 2005 年起合作	业务自主开拓	银行转账	系统初验日起进入试运行期为 6 个月。所有性能指标达到技术规范书的要求时可进行最终验收。在试运行期间如系统出现重大问题则试运行期从故障修复之日起重新计算顺延 1 个月若仍达不到要求继续顺延一直到系统连续 6 个月无故障时为止。在全部达到要求时，双方签署最终验收文件。	云杉网络服务平台	报告期内销售收入为 335.04 万元、0.00 万元、0.00 万元和 0.00 万元
70	北京新文时代金币文化传播有限公司	35,000 万元人民币	2003/3/24	北京市	业务包括广播电视节目制作经营	自 2021 年起合作	客户主动咨询	银行转账	甲方应在收到乙方的年度报告（或半年报告）之日起 5 个工作日内对乙方提供的服务进行验收，如果存在异议，应在收到乙方的年度报告（或半年报告）之日起 5 个工作日内提出，否则视为验收合格。	运维服务	报告期内销售收入为 0.00 万元、78.34 万元、156.09 万元和 81.45 万元
71	建信金融科技有限责任公司	172,972.9729 万元人民币	2018/4/12	上海市	致力形成企业级、自主可控的“新金融操作系统”、数字化转型咨询服务和金融	自 2021 年起合作	业务自主开拓	银行转账	乙方应根据附件一及本合同约定提供相应工作量的专业人员（以下简称“乙方人员”），按照甲方要求的工作任务、期间或岗位职责提供信息技术服务。甲方支付前，乙方应统计当期实际发生的工作量并提前 15 个工作日向甲方提供明细供甲方核对，经甲方核对无误后甲方予以支付。当乙方按照验收标准完成本工作说明书的所有任务工作，表明供应商已履行完毕本工	运维服务、Adobe Creative Cloud	报告期内销售收入为 0.00 万元、8.36 万元、201.62 万元和 180.80 万元

序号	客户名称	注册资本	成立时间	所在地区	主营业务	合作历史	业务拓展方式	结算方式	主要合同条款	主要销售产品	销售收入
					级云解决方案				作说明书中的责任，本项目亦同时结束。		
72	中央国债登记结算有限责任公司	1,250,000 万元人民币	1993-2-20	北京市	中国债券市场运行服务平台	自 2020 年起合作	参与客户招投标	银行转账	本合同生效后 15 个工作日内乙方将附件中所有产品交付给甲方。如果本合同约定或甲方要求分批交付，则全部交付本合同规定所有产品后，视为交付完成。本合同生效之日起 10 个工作日内，乙方应向甲方指定邮箱发送软件产品及合规确认函，并保证交付的软件产品符合附件的配置及规格要求，且满足甲方的需求。本项目初验应在自合同生效次日起 20 个工作日内完成：乙方应提供原产厂商合规确认函，通过甲方核验无误后，甲方和乙方签署式两份项目初验报告。签署服务初验报告后视为项目初验完成。本项目原产厂商提供的维保服务期满后 20 个工作日内，乙方向甲方提交书面维保服务工作报告，甲方应于收到该工作报告后 10 个工作日内对本项目进行总体验收，双方共同确认产品运行正常且维保服务符合本合同及附件的要求，确认无误后双方签署一式二份的书面项目终验收合格报告后，视为本项目终验合格。	VMware 软件	报告期内销售收入为 38.30 万元、0.00 万元、0.00 万元和 1,546.74 万元
73	招商证券股份有限公司	869,652.6806 万元人民币	1993-8-1	广东省	证券业务	自 2022 年起合作	业务自主开拓	银行转账	订单生效后，按照采购单位具体签订的《采购订单》约定的时间乙方完成设备供货入场并安装完毕；甲方应当在每个订单所有产品到达指定交货地点后 3 个工作日内进行拆箱加电初验，双方代表对验收结果进行签字确认，如果乙方未派代表，甲方可以自行安排拆箱加电初验，本合同产品无故障运行满 1 个月视为最终验收合格。	浪潮服务器	报告期内销售收入为 0.00 万元、0.00 万元、0.00 万元和 685.39 万元
74	北京卓优云智科技有限公司	5,000 万元人民币	2014-9-1	北京市	技术推广服务、软件开发和计算机系统服务	自 2017 年起合作	业务自主开拓	银行转账	甲乙双方签订合同生效后，乙方在 20 个工作日内将本合同标的物按下列方式交付甲方。甲方应保证最终用户（可能是甲方自己或者甲方的客户）自乙方下单之日起 5 个工作日内完成产品的验收，并签署乙方提供的货物签收单，以快递或传真等形式回传至乙方。	西门子软件	报告期内销售收入为 0.00 万元、0.00 万元、0.00 万元和 599.27 万元
75	万华化学集团股份有限公司	313,974.6626 万元人民币	1998-12-16	山东省	化工新材料	自 2014 年起合作	业务自主开拓	银行转账	乙方需在收到双签版合同后 10 日内交付本合同产品清单中第一年软件产品。乙方在为甲方提供本合同约定软件产品后，甲方应在乙方提出验收申请后及时进行验收，验收通过后甲方	MS-O365	报告期内销售收入为 34.21 万元、0.00 万元、0.00 万元和

序号	客户名称	注册资本	成立时间	所在地区	主营业务	合作历史	业务拓展方式	结算方式	主要合同条款	主要销售产品	销售收入
		币							应当签署相关《项目验收确认单》。若乙方提供的软件产品经甲方验收不符合本合同中的要求，乙方应在甲方要求的时间内予以更正并由乙方承担相关费用。乙方向甲方提交验收申请后，甲方应及时在约定的时间内进行验收并反馈结果，若反馈结果为不合格，应及时提供相关不合格说明以便乙方及时整改修订。		449.67 万元
76	中国人民财产保险股份有限公司	2,224,276.53 03 万元 人民币	2003-7-7	北京市	财产保险业务	自 2014 年起合作	业务自主开拓	银行转账	乙方应按合同约定的交付时间交付本合同项目，并完成安装和调试。自合同生效之日起，乙方应在 20 个工作日内将产品送达甲方指定地点。甲方确认验收标准，并与乙方组成验收小组在十个工作日内对项目进行验收，形成验收报告。	VMware 软件	报告期内销售收入为 0.00 万元、4.79 万元、0.00 万元 和 357.78 万元
77	博彦科技股份有限公司	59,166.4848 万元 人民币	1995-4-17	北京市	IT 咨询、产品、解决方案与服务提供商	自 2011 年起合作	业务自主开拓	银行转账	甲乙双方签订合同生效后，乙方在 10 个工作日内以邮件形式将订阅 ID 和密码发给收货人即为产品交付，甲方在运营商网站可查看到合同中产品和数量	MS-O3 65	报告期内销售收入为 201.00 万元、151.94 万元、471.97 万元 和 1,047.61 万元
78	东软集团股份有限公司	121,341.3212 万元 人民币	1991-6-17	辽宁省	信息技术、产品和解决方案提供商	自 2011 年起合作	业务自主开拓	银行转账	合同签订后 10 个工作日内交付；乙方将货物交给收货人，提示收货人确认货物外包装箱完好并在《发货通知单》上签字确认，乙方按附件一内容向甲方提交全部货物《发货通知单》后即完成货物部分的交付；软件原厂许可，由乙方或原厂发送至收货人邮箱，收货人邮件回复进行签收；交付内容是否符合合同规定将通过验收进行确认，签收仅证明收货人按签收文件内容收到交付物。货物交付后，甲方应在收到货物之日起 3 日内完成验收。	MS-License	报告期内销售收入为 9.41 万元、43.05 万元、567.77 万元 和 567.15 万元
79	上海集度汽车有限公司	30,952.5652 万 美元	2021-11-1	上海市	自动驾驶、人机交互科技的工程研发和商业化普及	自 2022 年起合作	客户主动咨询	银行转账	甲方指定时间交付，甲方收到产品后在运营商网站查看及完成本地部署即视为验收。验收要求：1.导入本次购买的 License；2.本地部署服务器巡检报告，根据巡检报告完成必要的系统升级、资源扩容、性能调优等工作，交付详细服务器部署架构图；3.保障业务连续性，用户使用不受影响；4、更新用户手册，订阅期内完成不少于一次的原厂培训。	MS-O3 65	报告期内销售收入为 0.00 万元、0.00 万元、450.16 万元 和 548.21 万元
80	东方证券股	849,66	1997-	上海市	证券业务	自 2018	业务自	银行	合同签订后 15 个工作日内交货，甲方收到原厂软件产	MS-Li	报告期内销售

序号	客户名称	注册资本	成立时间	所在地区	主营业务	合作历史	业务拓展方式	结算方式	主要合同条款	主要销售产品	销售收入
	份有限公司	4.5292 万 元 人 民 币	12-10			年起合作	主开拓	转账	品的授权证书或包含授权的邮件后 5 个工作日内，与附件产品内容和数量进行清点核对，核对一致视为验收通过。	cense	收入为 0.00 万元、0.32 万元、293.36 万元和 155.88 万元
81	广联达科技股份有限公司	118,70 1.2398 万 元 人 民 币	1998- 8-13	北京市	数字建筑平台服务商	自 2016 年起合作	业务自主开拓	银 行 转账	本合同生效后，乙方在 2022 年 1 月 1 日后 20 个工作日内，乙方将产品交付甲方。乙方以邮件形式将订阅 ID 和密码发给甲方收货人即为产品交付，甲方在运营商网站可查看到合同中产品和数量。甲方应自收到乙方邮件之日起 5 个工作日内完成产品的验收，并签署乙方提供的货物签收单，以快递或传真等形式回传至乙方。	MS-O3 65	报告期内销售收入为 228.58 万元、238.61 万元、551.79 万元和 676.47 万元
82	天津恩恩科技有限公司	160 万 美元	2007- 9-18	天津市	IT 咨询服务	自 2015 年起合作	业务自主开拓	银 行 转账	甲乙双方签订合同生效后，乙方应在 15 日内将本合同标的的所列产品交付甲方。本合同约定的验收方式为：甲方应在收到标的物的 5 个工作日内完成验收，并签署乙方提供的货物签收单回传。	DELL 服务器	报告期内销售收入为 0.64 万元、32.62 万元、114.49 万元和 604.47 万元
83	中国证券登记结算有限责任公司	2,000, 000 万 元 人 民 币	2001- 3-21	北京市	证券账户、 结算账户的 设立和管理	自 2013 年起合作	业务自主开拓	银 行 转账	乙方应于合同生效后 45 个自然日内将甲方所购产品送至甲方指定地点；乙方将货物运送至甲方现场后，甲乙双方人员共同按本合同附件一《产品详细配置清单》中所界定的生产商、型号、配置、数量进行核对。乙方在验证通过并提供相关技术文档后，提出到货验收通知，双方代表签字确认符合要求后，视为到货验收合格。	VMwa re 软件	报告期内销售收入为 0.00 万元、5.74 万元、32.04 万元和 398.94 万元
84	安永华明会计师事务所（特殊普通合伙）	10,000 万 元 人 民 币	2012- 8-1	北京市	审计、咨询、 税务和战略 与交易	自 2022 年起合作	业务自主开拓	银 行 转账	安永应当按照第 20 条的约定，至少在有关送达日前 2 日以邮件或邮递的方式发出货物订单，指明货物的种类和数量、送达时间和地点。	Splunk 软件	报告期内销售收入为 0.00 万元、0.00 万元、48.99 万元和 296.15 万元
85	北京小米移动软件有限公司	148,80 0 万元 人 民 币	2012- 5-8	北京市	负责小米集团智能终端、互联网及物联网业务的研发创新及生态落	自 2018 年起合作	参与客户招投标	银 行 转账	第一年为合同签署后（10）个工作日内，第二年：在产品到期前 10 个工作日内，乙方将产品交付给甲方。第三年：在产品到期前 10 个工作日内，乙方将产品交付给甲方。甲方应当在软件交付后 7 个工作日内及时安装并验收，检验软件是否能正常使用，如对软件质量有异议应当书面通知乙方，乙方应当及时采取措施	MS-O3 65	报告期内销售收入为 18.72 万元、186.81 万元、409.46 万元和 548.56 万元

序号	客户名称	注册资本	成立时间	所在地区	主营业务	合作历史	业务拓展方式	结算方式	主要合同条款	主要销售产品	销售收入
					地				改进质量。		
86	沃尔沃汽车销售(上海)有限公司	200 万美元	2008-8-11	上海市	作为沃尔沃品牌汽车的授权总经销商，从事沃尔沃品牌汽车的进口等	自 2016 年起合作	业务自主开拓	银行转账	供应商将交付的应交付物在交付时状况良好，产品包装适当以防损坏，并按沃尔沃汽车的指示贴标签。产品的所有权和灭失或损坏风险将在交货后转移至沃尔沃汽车。	运维服务	报告期内销售收入为 0.00 万元、0.00 万元、78.96 万元和 157.70 万元
87	华睿泰科技(北京)有限公司	4,998.9975 万美元	2015-5-12	北京市	提供混合云数据和工作负载的可用性、可移动性、可视化、保护信息管理解决方案	自 2018 年起合作	客户主动咨询	银行转账	自 2022 年 4 月 5 日起，服务期 356 天。在服务 / 交付项目交付后，客户应在十五（15）个营业日（验收期）内审查交付项目，确定其是否符合相关规格。	运维服务	报告期内销售收入为 80.83 万元、106.71 万元、35.58 万元和 113.65 万元
88	中宏人寿保险有限公司	160,000 万元人民币	1996-11-15	上海市	人寿保险业务	自 2021 年起合作	客户主动咨询	银行转账	甲方确认的提供的服务人员全部到岗，即视为服务开始交付。每月度运维服务完成后，乙方书面提供服务总结报告给甲方，即为验收申请。	MS-Azure、运维服务	报告期内销售收入为 14.70 万元、67.56 万元、119.79 万元和 64.39 万元
89	本田技研科技(中国)有限公司	40,000 万元人民币	2013-11-1	广东省	汽车的商品企划及研究开发	自 2021 年起合作	业务自主开拓	银行转账	合同签订后 10 个工作日内交付；甲方收到乙方全部交付物后 10 个工作日内对软件进行安装然后双方共同使用各模块，确认功能与所描述的一致；导入完成能正常使用；满足上述条款，并经双方认可后，双方应签署“软件安装验收报告”作为验收完成的依据。验收不合格的，乙方按照甲方要求当场进行更换、重新调整，并由甲方再次进行验收，因此产生的一切额外费用由乙方承担。	AutoCAD	报告期内销售收入为 0.00 万元、10.48 万元、195.22 万元和 252.51 万元

注：从客户集团中选取代表性的客户列示

以上客户与发行人及其关联方均不存在关联关系，不存在其他资金和交易往来，不存在其他利益安排等情况，上述客户工商登记资料均为正常状态。上述客户大多为各自行业知名客户，规模较大，采购金额与其业务规模匹配。

上述客户中存在三家客户成立时间较短即与发行人合作的情况，具体情况分别为：蔚来汽车科技（安徽）有限公司和蔚来汽车（安

徽)有限公司均成立于 2020 年 8 月,主要系蔚来汽车在安徽合肥新建工厂,公司与蔚来汽车前期保持稳定合作,因此业务合作顺利过渡; FORTUNE GLOBAL (GROUP) CO.,LIMITED 成立于 2020 年 5 月,其作为该公司集团旗下 IDC 建设服务商,能够在全球范围内落地实施数据中心的相关产品,由于发行人中国香港子公司尚未设立,公司采购产品后,销售给 FORTUNE GLOBAL,由 FORTUNE GLOBAL 最终销售给字节跳动海外主体并安装。

二、各期各类业务前十大客户及销售金额变动的原因及合理性

报告期内，发行人部分客户收入集中确认在下半年，如字节跳动，公司通常与其在下半年签订大额合同，导致上半年收入较低，2023 年上半年，字节跳动仅形成收入 205.94 万元，故半年度前十大客户变动不具有可比性。因此，发行人列举 2020 年-2022 年各类业务前十大客户进行分析，具体如下：

单位：万元

业务类型	客户名称	2022 年度	2021 年度	2020 年度	变动原因
IT基础架构解决方案-数字化办公解决方案	1 字节跳动	5,476.95	6,354.50	6,853.36	报告期各期合作较为稳定，收入金额波动较小
	2 蔚来汽车	3,716.27	1,600.88	880.94	随着客户业务规模逐步扩大，其需求逐渐上升，收入金额逐年增长
	3 云南南天电子信息产业股份有限公司	2,719.72	0.00	0.00	2021 年客户取得中国联通信息化项目，其中涉及数字化办公建设，需要微软的相关产品及技术来实现该项目，基于发行人在相关领域专业能力，向发行人采购，发行人 2022 年完成实施，收入金额较大
	4 百度集团	2,579.58	2,117.66	1,641.82	报告期各期合作较为稳定，收入金额稳步增长
	5 阿里集团	2,452.33	1,875.20	2,125.94	报告期各期合作较为稳定，收入金额波动较小
	6 京东集团	2,129.02	1,881.51	1,717.98	报告期各期合作较为稳定，收入金额稳步增长
	7 链家	1,758.67	1,764.61	1,155.06	报告期各期合作较为稳定，收入金额稳步增长
	8 上海云济信息科技有限公司	1,116.39	621.98	0.00	2021 年收入增加的原因主要系客户采购协同办公项目产生的收入所致。2022 年客户的协同办公项目需求增加，合作项目有所增加，导致收入增加
	9 星巴克企业管理（中国）有限公司	877.89	1,567.43	0.00	公司根据星巴克需求为星巴克提供产品及服务，不同年份因为对不同产品需求有所不同，导致各年度不同产品销售收入存在一定差异，整体上公司对星巴克销售收入保持稳定
	10 普洛斯投资（上海）有限公司	758.44	65.93	0.00	2021 年普洛斯投资（上海）有限公司存在协同办公的需求，故向发行人采购。2022 年在此基础上增加操作系统等微软 license 的产品采购，收入金额增加
	11 北京三快在线科技有限公司	754.72	1,013.12	258.41	2021 年北京三快在线科技有限公司建设

业务类型	客户名称	2022 年度	2021 年度	2020 年度	变动原因
	线科技有限公司				数字化办公系统，收入金额大幅增长，2022 年为数字化办公系统的维护升级，收入金额略有下降。
	12 壳牌	44.36	106.73	760.61	2020 年投建机房和新建业务，发行人为其提供数字化办公业务，当年收入较大
	13 三菱日联银行（中国）有限公司	0.00	1,488.36	430.65	发行人为其提供三年的产品及服务，2021 年合作完成，2022 年未再采购
	14 宜人恒业科技发展有限公司（北京）有限公司	0.00	766.37	776.26	2022 年客户自身业务发展受限，合同到期后不再续签
	15 北京嘀嘀无限科技发展有限公司	0.00	641.55	587.55	2022 年客户预算受限，合同到期后不再续签
	16 北京大成律师事务所	0.00	608.67	574.62	2022 年参与客户招投标未中标，未与客户合作
IT 基础设施解决方案-云计算解决方案	1 蔚来汽车	9,886.33	3,532.55	592.29	蔚来汽车的业务规模逐步扩大，在私有云建设投资不断扩大，收入规模大幅增长
	2 宝马集团	8,226.75	4,339.82	7,202.43	2021 年客户通过其余供应商采购公有云服务，2022 年协助客户重新规划了混合云，故 2022 年收入增加
	3 百硕同兴科技（北京）有限公司	1,904.94	37.20	53.13	百硕同兴科技（北京）有限公司 2022 年获取中国银行的订单，规模较大，其向发行人采购，故 2022 年收入增加较大
	4 兴业银行股份有限公司	1,894.69	0.00	0.00	2022 年基于生产云化资源池扩容需要采购服务器，公司获取该业务，导致 2022 年收入增加
	5 中国农业银行股份有限公司	1,682.95	0.00	0.00	2022 年农业银行源于自身新增及扩容业务提出对于 IT 资源的扩容，公司向其提供云计算解决方案相关产品
	6 星巴克企业管理（中国）有限公司	1,596.36	761.10	0.00	公司根据星巴克需求为星巴克提供产品及服务，不同年份因为对不同产品需求有所不同，导致各年度不同产品销售收入存在一定差异，整体上公司对星巴克销售收入保持稳定
	7 上海汽车集团	1,440.43	534.87	231.18	报告期内，公司逐步加大与客户的合作力度，销售收入逐年增加
	8 上海凯畅信息技术有限公司	1,424.78	0.00	0.00	2022 年上海凯畅信息技术有限公司参与上海汽车集团智能驾驶项目的研发，向公司采购，收入金额上升

业务类型	客户名称	2022 年度	2021 年度	2020 年度	变动原因
	9 京东集团	1,387.12	1,451.40	116.01	2021 年公司加大与客户在私有云建设的合作，收入规模大幅增长。
	10 泰康保险集团股份有限公司	1,318.63	241.96	273.30	2022 年客户云计算项目的建设和升级需要，合作项目有所增加，收入规模大幅增长
	11 电装集团	870.40	872.34	493.04	报告期各期合作较为稳定，2021 年开始合作服务器云超融合项目，收入大幅增长
	12 青岛意才基金销售有限公司	812.58	304.27	511.75	报告期各期合作较为稳定，随着客户投顾系统、资配系统、意 e 通等系统上线，客户在云计算需求增长，收入规模增大
	13 大众集团	1190.35	1,210.05	1,443.05	2022 年客户服务器存储需求减少，收入下降
	14 特斯拉汽车	645.50	806.49	1,000.04	2020 年客户建设工厂，IT 设施投入较多，后期投入逐年减少
	15 创至瑞联（北京）科技有限公司	576.58	921.32	1,997.83	创至瑞联（北京）科技有限公司取得中国移动微软项目订单，随着项目逐步完结，收入规模下降
	16 阿里集团	193.72	440.06	758.21	随着 NVIDIA 服务器采购项目的完结，报告期内云计算收入逐年减少
	17 上海天茹网络科技有限公司	0.00	776.19	0.00	2021 年客户自建 PAAS 平台，需要大量的服务器做资源池，收入增幅较大
	18 北京集电控股有限公司	0.00	651.94	0.00	2021 年该客户存在私有云建设的需求，当年向发行人采购，导致收入大幅增加
	19 中国外汇交易中心	0.00	55.78	3,732.54	公司为外汇交易中心建设私有云，随着项目进入尾声，收入逐渐下降
	20 中国国际航空股份有限公司	0.00	0.00	712.84	2020 年中国国际航空股份有限公司存在微软服务器项目升级需求，当年向发行人采购，导致 2020 年收入规模较大
IT 基础架构解决方案-信息安全解决方案	1 宝马集团	5,284.85	2,883.73	1,888.90	随着公司行业经验和交付能力的提升，公司逐步加大了与宝马集团内的其他实体的在信息安全领域的合作力度，收入规模增大
	2 中国移动	1,251.61	394.98	1,276.66	报告期内保持稳定合作，2021 年预算有所下降，导致 2021 年收入同步下降
	3 利星行	1,112.10	173.94	306.25	2022 年利星行在信息安全领域加大投入，公司基于前期与利星行良好的合作基础获得该项目机会，收入规模增大。
	4 上海浦东发展银行股份有限公司	889.38	0.00	0.00	2022 年公司获得上海浦东发展银行股份有限公司主机安全防护项目，收入规模增大

业务类型	客户名称	2022 年度	2021 年度	2020 年度	变动原因
	5 平安集团	568.89	483.12	0.00	2021 年客户存在集团信息安全整体建设需求，当年与发行人合作，后续保持稳定
	6 富士通	449.95	430.74	356.20	报告期内合作稳定，收入金额逐年上升
	7 中企网络通信技术有限公司	448.51	169.07	0.00	报告期内客户的云计算解决方案建设需求增加，合作项目有所增加，导致收入增加
	8 万达集团	393.60	0.00	171.11	万达集团 2020 年和 2022 年在用户身份认证和 IAM 系统整合升级有需求，故向发行人采购，导致 2020 年、2022 年度收入较大
	9 西门子	376.83	117.86	79.01	报告期内，客户信息安全部门需求量增加，收入保持稳定增长
	10 中国光大银行股份有限公司	340.71	4.06	0.00	2022 年光大银行在信息安全领域需求增加，导致当年收入增加较快
	11 青岛意才基金销售有限公司	338.72	110.66	396.94	报告期内合作较为稳定
	12 百度集团	157.17	405.02	0.00	报告期内公司与百度集团整体合作较为稳定，不同年份因产品需求不同，导致不同产品收入有所波动
	13 中国投资有限责任公司	145.03	650.63	80.40	报告期内各期合作较为稳定，2021 收入增加的原因主要是客户建设安全监控平台，需要向发行人采购相关产品及服务
	14 中国邮政储蓄银行股份有限公司	26.39	1,322.63	178.11	中国邮政 2021 年信息安全需求提升，导致 2021 年收入大幅上升
	15 国家开发银行	16.64	16.64	382.42	随着公司为客户提供服务进入尾声，采购需求也逐渐下降
	16 ABB 集团	9.50	80.31	292.97	随着公司为客户提供服务进入尾声，采购需求也逐渐下降
	17 中化信息技术有限公司	0.00	630.31	0.00	2021 年收入增加主要系客户当年建设安全运营平台，向发行人采购
	18 昆仑银行股份有限公司	0.00	439.20	0.00	2021 年其有安全投入的需求，发行人中标，故 2021 年收入金额较大
	19 长城汽车股份有限公司	0.00	0.00	408.12	2020 年客户建设安全运营平台，向发行人采购，后续未发生合作
	20 IBM(国际商业机器(中国)有限公司)	0.00	0.00	334.51	2021 年后，发行人未与客户发生交易

业务类型	客户名称		2022 年度	2021 年度	2020 年度	变动原因
	21	新湖财富投资管理有限公司	0.00	0.00	293.61	公司为客户提供等保服务，随着项目结束，未再继续发生交易
	22	中信银行股份有限公司	0.00	608.05	0.00	2021 年发行人中标中信银行股份有限公司项目，导致当年收入金额较大
IT 运维服务	1	利星行	1,877.65	2,103.08	214.86	2021 年利星行加大了对公司运维的采购，导致 2021 年后金额较大
	2	宝马集团	1,025.30	565.91	278.59	2022 年随着规划整个集团的安全咨询和建设业务，随之带来的服务收入增加
	3	青岛德泰通咨询有限公司	1,010.50	194.09	450.96	2022 年公司增加了运维服务，导致收入增加
	4	大众集团	230.71	245.55	149.19	报告期各期合作较为稳定，收入金额波动较小
	5	万达集团	220.46	409.94	282.20	报告期各期合作较为稳定
	6	青岛意才基金销售有限公司	220.03	113.59	155.47	报告期各期合作较为稳定
	7	建信金融科技有限责任公司	154.78	0.00	0.00	公司 2022 年中标其运维项目，导致收入增加
	8	壳牌	142.09	46.65	155.17	报告期各期合作比较稳定
	9	北京新文时代金币文化传播有限公司	139.56	118.80	0.00	报告期各期合作较为稳定，收入金额波动较小
	10	奥乐齐（中国）投资有限公司	132.13	163.30	100.73	报告期各期合作较为稳定，收入金额波动较小
	11	中国外汇交易中心	0.00	178.63	268.95	随着前期为其建设的云服务进入尾声，运维服务也逐渐下降
	12	中证中小投资者服务中心有限责任公司	89.26	106.96	117.48	报告期收入保持稳定
	13	北京顺鑫控股集团有限公司	67.44	6.73	148.11	报告期各期合作比较稳定，2021 年开始客户需求下降
	14	柯锐世（上海）企业管理有限公司	67.27	1.34	146.70	报告期各期合作比较稳定，2021 年开始客户需求下降
IT 增	1	FORTUNE	7,181.85	0.00	0.00	2022 年收入增长的主要原因是新合作了

业务类型	客户名称	2022 年度	2021 年度	2020 年度	变动原因
值供货	GLOBAL				数据传输设备采购项目
	2 利星行	1,890.37	1,937.37	243.98	2020 年客户 PC 采购暂停，2021 年回转正常采购，2022 年采购保持稳定
	3 宝马集团	1,330.39	1,229.28	389.12	2020 年客户大多数产品授权还在总部管理，2021 年后中国开始本地化管理授权，且同期公司获取了软件集采框架，增加了营业收入
	4 北京三快在线科技有限公司	1,149.63	932.22	109.98	伴随美团业务增长，客户的使用需求增多，每年的业务量上升。
	5 大众集团	754.28	307.29	328.48	报告期各期合作较为稳定，收入金额波动较小
	6 西门子	704.24	535.23	395.97	客户集团统一集中采购，采购业务增加，收入保持稳定增长
	7 百度集团	563.06	1,402.53	1,577.57	2020 年和 2021 年客户集中采购 IT 工具类产品，收入较高，2022 年开始需求降低，收入下降
	8 万达集团	485.46	320.35	278.68	报告期内收入保持稳定
	9 上海浦东发展银行股份有限公司	459.74	0.00	28.32	2022 年公司中标客户“2021-2022 年 Mockplus 等 12 款工具软件采购项目”，导致 2022 年收入增加
	10 阿里集团	397.25	1,001.31	1,755.58	报告期内，公司与阿里集团收入保持稳定，2022 年客户增值类软件采购需求下降，导致收入下降
	11 字节跳动	328.96	773.73	1,118.07	字节跳动对 IT 工具类产品需求下降，导致对其收入金额逐年下降
	12 上海闻泰信息技术有限公司	0.00	676.99	114.38	2021 年客户因业务需要增加了西门子软件采购，收入增长较大；2022 年客户无此类需求，收入减少
	13 京东集团	197.84	450.39	663.50	2020 年签订软件框架供货协议，后续客户按照实际需求进行采购
	14 航天晨光股份有限公司	0.00	0.00	707.97	2020 年客户购买三维机械 CAD/PLM 软件，后续客户无相关需求，收入减少
	15 现代汽车	260.54	241.14	552.97	2020 年客户新建厂房，IT 投入较大，后续合作较为稳定
	16 中国外汇交易中心	0.00	35.40	345.95	随着公司与其合作进入尾声，公司增值供货采购也下降
	17 奔驰汽车	262.21	214.09	344.16	报告期内，合作保持稳定，收入波动较小

由上可以看出，报告期内，各类业务前十大客户整体较为平稳，主要系：①公司向主要客户销售多为订阅式软件产品，客户通常与发行人签订三年期的合同；

②随着客户业务规模扩大，其 IT 需求不断上升，发行人凭借高质量的方案设计、服务交付质量及覆盖广泛的供应商资源，发行人与大部分客户保持稳定的合作。

与此同时，发行人部分客户销售收入存在波动，主要是由于：①不同行业客户在不同年份的系统建设需求存在一定差异，受自身业务发展、IT 预算等原因销售金额存在一定的波动；②发行人积极开拓各业务类别新客户，如云南南天电子信息产业股份有限公司、兴业银行等客户，使其成为数字化办公业务、信息安全业务等前十大客户；③发行人客户集中度较为分散，发行人累计服务客户数量超过 4,500 家，客户整体而言较为分散，故各类业务前十大客户的名单与排序较容易因个别大额订单的获取而变动，如百硕同兴科技（北京）有限公司 2022 年获取中国银行的订单，规模较大，其向发行人采购，使得 2022 年成为发行人数字化办公业务前十大客户。

三、各类产品、服务的具体定价方式，影响销售价格的主要因素，同类业务不同客户销售价格差异情况及合理性

报告期内，对于各类业务，公司采取统一的定价模式，均与客户基于成本加成法进行定价，根据客户的具体需求，综合考虑包括项目具体内容、产品与人工成本、公司同期同类项目的利润率水平、客户过往合作历史、市场竞争等因素后，确定销售价格。其中，项目具体内容、产品与人工成本、公司同期同类项目的利润率水平、客户过往合作历史、市场竞争等因素均为影响销售价格的主要因素。

由于在同类别的业务中，不同客户的具体项目需求、项目复杂程度、对人员技术要求等方面存在一定差异，因此不同客户的项目中应用的软硬件产品、服务各异，不同客户的销售价格存在差异。同时，客户过往合作历史、市场竞争等因素也会影响发行人定价，发行人会在综合考虑上述因素后，针对不同客户、不同项目制定差异化定价策略。因此，同类业务不同客户销售价格存在差异情况具有合理性。

四、报告期内客户数量、收入金额按销售规模的分布情况及变动原因；各类业务客户复购的比例及合理性，各类业务各期新增、复购、减少客户数量及其营业收入占比情况，客户变动比例的合理性

（一）报告期内客户数量、收入金额按销售规模的分布情况及变动原因

报告期内客户数量、收入金额按销售规模的分布情况：

销售规模	项目	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
1,000 万元及以上	客户数量（家）	10	29	16	13
	销售金额（万元）	29,424.96	80,794.79	40,432.72	36,958.83
	平均销售额（万元/家）	2,942.50	2,786.03	2,527.04	2,842.99
	销售占比	32.12%	39.09%	24.49%	27.89%
500 万元（含 500 万元）-1,000 万元	客户数量（家）	14	25	35	24
	销售金额（万元）	8,944.26	16,698.92	23,689.87	15,594.70
	平均销售额（万元/家）	638.88	667.96	676.85	649.78
	销售占比	9.76%	8.08%	14.35%	11.77%
200 万元（含 200 万元）-500 万元	客户数量（家）	60	126	110	80
	销售金额（万元）	18,024.63	40,506.92	34,209.47	24,322.55
	平均销售额（万元/家）	300.41	321.48	311.00	304.03
	销售占比	19.68%	19.60%	20.72%	18.35%
200 万元以下	客户数量（家）	2,558	4,103	4,421	3,381
	销售金额（万元）	35,204.30	68,705.36	66,746.93	55,637.37
	平均销售额（万元/家）	13.76	16.75	15.10	16.46
	销售占比	38.43%	33.24%	40.43%	41.99%
合计	客户数量（家）	2,642	4,283	4,582	3,498
	销售金额（万元）	91,598.15	206,705.99	165,078.99	132,513.44
	平均销售额（万元/家）	34.67	48.26	36.03	37.88
	销售占比	100%	100%	100%	100%

报告期内，公司客户数量庞大，结构层次分明，各区间内客户数量依次递增，具有合理性。报告期内，销售金额在 1,000 万元以上的头部客户数量分别为 13、16、29 和 10 家，销售占比在 25%-40%之间。该类客户大部分为各自行业的知名企业，头部客户聚集效应逐渐增强，反映了发行人近年来在开拓行业内头部企业等优质客户方面取得的有效进展。同时发行人拥有大量的现阶段销售规模较小的客户群体，随着这些客户的自身业务的发展壮大或者与发行人合作领域不断拓展，未来发行人业务增长具有巨大的潜在机会。

（二）各类业务客户复购的比例及合理性，各类业务各期新增、复购、减少客户数量及其营业收入占比情况，客户变动比例的合理性

报告期内各类业务的客户复购及新增情况如下：

类型	项目	2023 年 1-6 月较 2022 年度		2022 年度较 2021 年度		2021 年度较 2020 年度	
		数量 (家)	金额 (万元)	数量 (家)	金额 (万元)	数量 (家)	金额 (万元)
IT 基础架构解决方案业务	客户	1,832.00	68,158.26	2,830.00	161,282.05	2,913.00	128,586.00
	其中：复购	1,233.00	56,214.15	1,661.00	122,557.40	1,422.00	90,964.12
	占比	67.30%	82.48%	58.69%	75.99%	48.82%	70.74%
	新增	599.00	11,944.11	1,169.00	38,724.65	1,491.00	37,621.87
	占比	32.70%	17.52%	41.31%	24.01%	51.18%	29.26%
IT 运维服务	客户	501.00	3,840.75	607.00	9,481.51	562.00	7,777.96
	其中：复购	420.00	3,581.74	442.00	7,566.23	265.00	4,216.78
	占比	83.83%	93.26%	72.82%	79.80%	47.15%	54.21%
	新增	81.00	259.02	165.00	1,915.28	297.00	3,561.18
	占比	16.17%	6.74%	27.18%	20.20%	52.85%	45.79%
IT 增值供货业务	客户	1,112.00	19,599.13	2,293.00	35,942.43	2,554.00	28,715.03
	其中：复购	724.00	16,598.18	1,335.00	20,740.39	1,150.00	20,381.12
	占比	65.11%	84.69%	58.22%	57.70%	45.03%	70.98%
	新增	388.00	3,000.95	958.00	15,202.03	1,404.00	8,333.91
	占比	34.89%	15.31%	41.78%	42.30%	54.97%	29.02%
总体	客户	2,642.00	91,598.15	4,284.00	206,705.99	4,582.00	165,078.99
	其中：复购	1,886.00	79,195.84	2,653.00	158,032.49	2,327.00	123,395.32
	占比	71.39%	86.46%	61.93%	76.45%	50.79%	74.75%
	新增	756.00	12,402.30	1,631.00	48,673.51	2,255.00	41,683.67
	占比	28.61%	13.54%	38.07%	23.55%	49.21%	25.25%

注：同一客户存在多种业务类型，各业务类型单独统计客户变动情况，下同

报告期内各类业务的客户的减少情况如下：

类型	项目	2023 年 1-6 月较 2022 年度		2022 年度较 2021 年度		2021 年度较 2020 年度	
		数量 (家)	2022 年金额 (万元)	数量 (家)	2021 年金额 (万元)	数量 (家)	2020 年金额 (万元)
IT 基础架构解决方案业务	减少客户	1,597.00	41,663.32	1,252.00	28,012.86	845.00	14,715.50
	占比	56.43%	25.83%	42.98%	21.79%	37.27%	13.91%
IT 运维服务	减少客户	187.00	2,097.39	120.00	1,293.33	76.00	524.44
	占比	30.81%	22.12%	21.35%	16.63%	22.29%	11.47%
IT 增值供货业务	减少客户	1,569.00	12,400.61	1,219.00	7,429.10	740.00	5,464.96
	占比	68.43%	34.50%	47.73%	25.87%	39.15%	24.74%
总体	减少客户	2,398.00	41,551.24	1,929.00	27,602.73	1,171.00	15,907.30
	占比	55.98%	20.10%	42.10%	16.72%	33.48%	12.00%

公司是一家专业的 IT 基础架构解决方案提供商，针对企业不同发展阶段的 IT 基础架构建设需求，提供 IT 基础架构解决方案、IT 运维服务和 IT 增值供货

服务。公司的客户以制造、互联网等行业的大中型企业为主，多为垂直领域的头部客户，该等行业的客户由于自身业务规模的扩大以及行业技术快速迭代升级，导致其对于 IT 基础架构建设是长期持续的，因此，大部分客户长期与公司保持稳定合作关系。但由于 IT 基础架构建设涉及的软硬件并非消耗品，其作为客户的关键基础设施，支撑客户的个性化业务运行和信息系统建设，除了头部客户外，多数内部对于 IT 系统建设通常有明确的年度预算，因此，部分客户的采购行为也并非每年均会发生。此外，公司也结合自身的行业经验以及深挖客户需求，每年亦会拓展新客户。报告期内主要新增客户情况参见本题回复“第一部分、发行人说明”之“一、（一）、2”相关内容。

公司报告期各期客户存在增加、复购或减少的情形，但公司收入保持稳定增长，公司报告期内客户的变动情况不会对公司业务的稳定性造成较大影响，其变动具有合理性。

五、形成客户与供应商重叠的销售返利、商机报备制度的具体业务背景，相关会计处理方式是否符合会计准则相关规定；除前十大客户、供应商外，报告期内是否存在其他客户与供应商重叠的情形，若存在，请说明相关主体基本情况、交易内容、金额和商业合理性

（一）形成客户与供应商重叠的销售返利、商机报备制度的具体业务背景，相关会计处理方式是否符合会计准则相关规定

1、形成客户与供应商重叠的销售返利、商机报备制度的具体业务背景

报告期内，发行人前十大客户同时是公司供应商或者前十大供应商同时是公司客户的具体情况如下：

单位：万元

公司名称	交易类型	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
微软（中国）有限公司	销售	520.58	972.93	238.98	371.77
	采购	10,087.71	24,959.26	17,262.71	17,406.54
上海蓝云网络科技有限公司	销售	18.77	126.61	179.20	161.83
	采购	5,621.77	24,150.33	23,961.79	17,526.04
神州数码（中国）有限公司	销售	52.79	160.18	-	-
	采购	3,472.74	4,834.09	2,526.58	2,011.83

阿里云计算有限公司	销售	1,130.80	302.43	232.44	317.49
	采购	-	-	-	-

注：上表中阿里云计算有限公司采购金额按照净额法列示，微软（中国）有限公司、上海蓝云网络科技有限公司相关采购 Azure 已按净额法列示剔除统计

上述重叠客户、供应商中，发行人在向客户销售微软的 Microsoft Azure、阿里的公有云时，微软（中国）有限公司、上海蓝云网络科技有限公司、阿里云计算有限公司会以返利形式向公司支付佣金或手续费，公司对于该类业务以净额法确认收入，对此部分返利确认营业收入，导致微软（中国）有限公司、上海蓝云网络科技有限公司、阿里云计算有限公司成为公司客户。神州数码在获取客户后，基于 Adobe 的产品线和区域的不同，向厂商报备下单流程，因为发行人具有相应的资质，进而向发行人采购。公司向神州数码（中国）有限公司主要采购原厂软硬件产品。

2、相关会计处理方式是否符合会计准则相关规定

上述形成客户与供应商重叠的销售和采购业务均系独立交易事项，公司均单独进行会计核算和会计处理，确认相关收入与成本，相关会计处理符合《企业会计准则》的规定。

（1）形成客户与供应商重叠的销售返利的会计处理

形成客户与供应商重叠的销售返利主要为公有云返利，公司主要以代理人的身份从事该类产品的交易，故采用净额法核算该类产品的收入及成本。在向厂商采购上述产品时，计入库存商品，实现销售时确认主营业务收入，并结转主营业务成本。同时公司按照前一步骤确认的成本金额，冲销主营业务收入和主营业务成本，以净额法确认相关收入，成本一般为零。在取得供应商对该类产品返利时，将返利净额确认为对该供应商的主营业务收入，同时冲减对该供应商的应付账款。

（2）公司向神州数码销售 Adobe 产品的会计处理

公司向神州数码销售 Adobe 产品按照产品销售业务进行会计核算和会计处理，确认相关收入与成本。

（二）除前十大客户、供应商外，报告期内是否存在其他客户与供应商重叠的情形，若存在，请说明相关主体基本情况、交易内容、金额和商业合理性

除前十大客户、供应商外，报告期内公司存在其他客户与供应商重叠的情形。
公司全部客户与供应商重叠的金额如下：

单位：万元

项目	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
销售金额	3,377.80	7,398.54	5,498.59	3,944.84
占公司营业收入比例	3.69%	3.58%	3.33%	2.98%
采购金额	22,353.99	66,623.16	51,154.74	41,071.16
占公司采购总额比例	29.21%	38.09%	36.81%	36.33%

其中，除前十大客户、供应商外，公司客户与供应商重叠的金额如下：

单位：万元

项目	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
销售金额	1,654.87	5,836.40	4,847.96	3,093.75
占公司营业收入比例	1.81%	2.82%	2.94%	2.33%
采购金额	3,171.78	12,679.48	9,930.24	6,138.58
占公司采购总额比例	4.14%	7.25%	7.15%	5.43%

报告期内，发行人客户、供应商重叠数量较多，较为分散。除前十大客户、供应商外，报告期内，公司与同一主体销售金额和采购金额均在 100 万元以上的具体情况如下：

1、2023 年 1-6 月

单位：万元

供应商名称	采购金额	销售金额	基本情况	采购内容	销售内容	商业实质分析
世纪怡嘉软件科技有限公司	196.86	340.76	成立于 2011 年 7 月 19 日，注册资本 5,000 万元	浪潮服务器	MS-License 等	发行人向其采购其代理的硬件产品；同时因为发行人在微软具有行业经验和优势，向发行人采购微软的 license

2、2022 年度

单位：万元

供应商名称	采购金额	销售金额	基本情况	采购内容	销售内容	商业实质分析
青岛德泰通咨询有限公司	175.26	1,082.67	成立于 2001 年 9 月 4 日，注册资本 200 万美元	第三方服务	驻场服务	发行人因临时性人员不足，向其采购技术服务；同时，基于发行人 7*24 小时运维服务优势，其向发行人采购驻场服务
世纪怡嘉软件科技有限公司	1,651.35	295.05	成立于 2011 年 7 月 19 日，注册资本 5,000 万元人民币	浪潮服务器	MS-License 等	参见 2023 年 1-6 月世纪怡嘉软件科技有限公司
深圳市卓优	234.33	189.52	成立于 1999 年 1	EMC、	增值供	发行人向其采购 EMC 等相关

数据科技有 限公司			月 8 日, 注册资 本 3,000 万元人 民币	华 为 - 网 络 等 产 品	货 类 产 品	厂商的产品; 基于发行人丰富 的产品线, 其委托发行人采购 一些增值类的软硬件产品

3、2021 年度

单位: 万元

供应商名称	采购金 额	销售金 额	基本情况	采购内 容	销售内 容	商业实质分析
联想凌拓科技 有限公司	332.19	325.68	成立于 2018 年 11 月 28 日, 注 册资本 1,000 万 美元	软 硬 件 相 关 产 品	私 有 云 解 决 方 案	发行人向其采购其代理的原 厂软硬件产品; 其获取星巴克 私有云业务相关订单, 基于发 行人的行业经验和产品经验, 其向发行人采购 VMware 等 相关产品

4、2020 年度

单位: 万元

供应商名称	采购 金额	销售 金额	成立时间 注册资本	采购内容	销售内 容	商业实质分析
北 京 思 云 博 智 软 件 有 限 公 司	343.32	149.09	成立于 2016 年 12 月 20 日, 注册资 本 2,000 万元人民 币	技术服务	BMC 产 品	发行人因临时性人员不足, 向其采购技术服务; 同时基 于发行人在 BMC 产品的行 业经验和资质, 其向发行人 采购 BMC 产品及服务
上 海 东 吉 信 息 技 术 有 限 公 司	116.45	101.43	成立于 2011 年 3 月 23 日, 注册资 本 1,000 万元人民 币	微 软 硬 件 、 Adobe 、 Veritas 等	Oracle、 Axure、 Jetbrains 、开发工 具等	发行人基于价格等因素向其 采购其代理的软硬件相关产 品; 同时, 其作为系统集成 商, 基于发行人代理的产品 线众多、产品经验, 其向发 行人采购其需要的软硬件产 品

报告期内, 公司客户与供应商重叠主要原因在于: (1) 部分供应商会给予公司返利奖励, 对此部分的返利公司确认营业收入; (2) 部分供应商基于自身生产经营, 需要采购 IT 相关软硬件产品和服务, 基于公司在行业内多年的积累、产品资质、价格优势和双方的合作关系, 向公司采购; (3) 公司具有向客户提供运维服务或者第三方服务的能力, 公司部分供应商因其自身需求会向公司采购。

综上, 公司存在客户与供应商重叠的情况具有合理性。

六、重大销售合同的认定标准, 所提供合同金额与主要客户销售金额差异较大的原因, 合同提供是否完整; 请区分业务类别提供重大销售合同。

(一) 重大销售合同的认定标准

公司重大合同的认定标准为: 1、单个合同金额为 4,000 万元以上的具体销

售合同；2、公司前五大客户的大额销售合同，具体为：如果某一客户有金额在 4,000 万元以上的单个销售合同，则选取该客户全部金额在 4,000 万元以上的合同，如果无金额在 4,000 万元以上的单个销售合同，则选取该客户金额最大的具体销售合同；3、根据公司业务类别，每类业务选取 1 个具有代表性的销售合同。

（二）所提供合同金额与主要客户销售金额差异较大的原因，合同提供是否完整；请区分业务类别提供重大销售合同

发行人所提供合同金额与主要客户销售金额差异较大的原因如下：①根据实际业务的需求，公司与同一客户业务往来会签订多笔合同，所提供的合同为满足本题（一）重大销售合同的认定标准的合同，未提供同一客户的所有合同；②公司与客户签订的部分合同为 3 年期合同，按年履行，根据合同的实际履行情况以及合同约定的条款确认收入，收入确认时点的差异也会造成合同金额与客户的销售金额出现差异。

按照前述重大销售合同的认定标准，发行人提供的重大销售合同如下：

单位：万元

序号	业务类型	客户名称	产品名称	合同金额	签订日期	合同金额与收入差异原因
1	按净额法列示，未形成收入	客户 A	微软 SPLA 协议	27,000.00	2021/06	-
2		中宏人寿保险有限公司	微软 Azure 云资源服务	6,466.00	2022/01	-
3	数字化办公解决方案	云南南天电子信息产业股份有限公司	MS-O365 系列产品	8,278.51	2021/12	该合同分三年执行，第一年合同不含税金额 2,719.72 万元，于 2022 年确认收入，无差异；第二年合同不含税金额 2,719.72 万元，于 2023 年确认收入，无差异；第三年合同不含税金额 2,370.47 万元，尚未确认收入。
4		北京有竹居网络技术有限公司	MS-O365 、Visio 系列产品（注 1）	5,907.14	2020/09	2020 年，公司对字节跳动实现收入为 7,984.04 万元，与该合同金额差异原因：发行人 2020 年与字节跳动签订的合同较多，金额较分散，除该合同外，其他合同均未达到前述重大销售合同的认定标准。
5		北京有竹居网络技术有限公司	MS-O365 、Visio 系列产品（注 1）	4,667.54	2021/09	2021 年，公司对字节跳动实现收入为 7,341.84 万元，与该合同金额差异原因：发行人 2021 年与字节跳动签订的合

序号	业务类型	客户名称	产品名称	合同金额	签订日期	合同金额与收入差异原因
						同较多，金额较分散，除该合同外，其他合同均未达到前述重大销售合同的认定标准。
6		北京有竹居网络技术有限公司	MS-O365 、Visio 系列产品（注 1）	5,233.45	2022/08	2022 年，公司对字节跳动实现收入为 5,818.86 万元，与该合同金额差异原因：发行人 2022 年与字节跳动签订的合同较多，金额较分散，除该合同外，其他合同均未达到前述重大销售合同的认定标准。
7		百度在线网络技术有限公司（北京）有限公司	MS-O365 系列产品	5,319.00	2022/09	2022 年，公司对百度集团实现收入为 3,301.12 万元，与该合同金额差异原因：①该合同分三年执行，每年合同不含税金额均为 1,672.64 万元；②发行人 2022 年与百度集团签订的其他合同金额较小，未达到前述重大销售合同的认定标准。
8		北京三快在线科技有限公司	MS-O365 、Surface 系列产品（注 2）	4,799.73	2021/12	2021 年，公司对北京三快在线科技有限公司实现收入为 1,946.17 万元，与该合同金额差异原因：①该合同分三年执行；②发行人 2021 年与北京三快在线科技有限公司签订的其他合同金额较小，未达到前述重大销售合同的认定标准。
9		北京京东世纪贸易有限公司	MS-O365 系列产品	4,211.20	2022/03	2022 年，公司对京东集团实现收入为 3,731.36 万元，与该合同金额差异原因：①该合同分三年执行；②发行人 2022 年与京东集团内公司签订的其他合同未达到前述重大销售合同的认定标准。
10		万华化学集团股份有限公司	MS-O365 系列产品	1,273.92	2023/01	2023 年 1-6 月，公司对万华化学集团股份有限公司实现收入为 449.67 万元，与该合同金额差异原因：该合同分三年执行
11	云计算解决方案	蔚来汽车科技（安徽）有限公司	H3C 系列产品	6,770.47	2022/11	2022 年，公司对蔚来汽车实现收入 13,817.51 万元，与合同金额差异原因：①2022 年 11 月签订的合同收入确认在 2023 年；②发行人 2022 年与蔚来汽车签订的合同较多，金额较分散，除这两个合同外，其他合同均未达到前述重大
12		蔚来汽车科技（安徽）有限公司	H3C 系列产品	4,514.35	2022/10	

序号	业务类型	客户名称	产品名称	合同金额	签订日期	合同金额与收入差异原因
						销售合同的认定标准。
13		华晨宝马汽车有限公司	Oracle 系列产品	1,574.28	2021/12	2021 年，公司对宝马集团实现收入为 9,089.15 万元，与该合同金额差异原因：①该合同收入确认在 2022 年；②报告期内，发行人与宝马集团签订的合同较多，金额较分散，发行人选取金额最大的一个合同进行披露。
14		中国外汇交易中心（全国银行间同业拆借中心）	Red Hat 系列产品	1,398.50	2020/03	2020 年，公司对中国外汇交易中心实现收入为 4,644.60 万元，与该合同金额差异原因：2020 年，发行人与中国外汇交易中心签订的合同较多，金额较分散，发行人选取金额最大的一个合同进行披露。
15		北京百度网讯科技有限公司	Windows Server、SQL 相关产品	1,375.72	2023/01	2023 年 1-6 月，公司对百度集团实现收入为 449.83 万元，与该合同金额差异原因：该合同分三年执行
16	信息安全解决方案	中国农业银行股份有限公司	华睿泰备份软件及服务	1,235.34	2023/03	2023 年 1-6 月，公司对农业银行实现收入为 1,850.88 万元，与该合同金额差异原因：除该合同确认的收入外，其余收入来源于 2022 年签订的合同
17	IT 运维服务	利星行（中国）汽车企业管理有限公司	安全运营中心建设及运维服务（注 3）	3,180.00	2021/10	2021 年，公司对利星行实现收入为 4,749.99 万元，与该合同金额差异原因：①该合同分三年执行；②报告期内，发行人与利星行各主体签订的合同较多，金额较分散，发行人选取金额最大的一个合同进行披露。
18	IT 增值供货	Fortune Global（Group）Co., Limited	IT 网络传输设备	413.38（注 4）	2022/08	2022 年，公司对 Fortune Global 实现收入为 7,181.85 万元，与该合同金额差异原因：发行人 2022 年与 Fortune Global 签订的合同较多，发行人选取金额最大的一个合同进行披露。

注 1：Visio 系列产品的业务类型为增值供货业务

注 2：Surface 系列产品业务类型为增值供货业务

注 3：与利星行签订的合同中安全运营中心建设为信息安全解决方案业务

注 4：Fortune Global（Group）Co., Limited 合同金额单位为美元

由上表可以看出，发行人提供的重大销售合同涉及各业务类型，所提供的合

同是完整的，合同金额与当年的收入金额差异具有合理性。上述合同中签订日期在 2020-2022 年的已在首次申报中作为申报材料提供，签订日期在 2023 年 1-6 月的已在 2023 年半年报更新的申报材料中提供。

第二部分、中介机构核查意见

一、核查程序

针对上述事项，保荐机构、申报会计师执行了以下核查程序：

1、取得发行人报告期各期各类业务的客户明细、各期增加和减少客户的数量与销售金额，了解发行人报告期内客户的变动情况；查阅上述客户的工商资料及其他公开信息，查阅与发行人合作历史等相关文件，了解上述客户业务规模和经营状态，核实与发行人是否存在关联关系；查阅上述客户的销售合同，了解合同主要采购内容、交付条款及货款结算相关信息；查阅发行人财务账套，核实是否与上述客户存在其他资金和交易往来、其他利益安排等情况；

2、访谈发行人业务负责人，并查阅发行人出具的说明，了解各期各类业务前十大客户及销售金额变动的原因；

3、访谈发行人业务负责人和财务负责人，了解各类产品、服务的具体定价方式，影响销售价格的主要因素，对比分析同类业务不同客户销售价格的差异原因，分析其合理性；

4、根据销售明细表，统计分析客户数量及收入金额按销售规模的分布情况，统计分析各类业务客户复购、新增及退出情况，分析客户变动的合理性；

5、访谈发行人相关业务人员，了解发行人的销售和采购的执行过程及相关内控措施，并对发行人的销售和采购执行穿行测试；取得并查阅了发行人与客户、发行人与供应商签订的主要合同，分析发行人向同一主体同时采购和销售的合理性；取得发行人的收入明细表和采购明细表，分析其合理性；访谈发行人财务部相关人员，了解具体业务的会计处理情况；取得发行人返利明细表，并复核返利结果的准确性；取得发行人的银行流水，核查发行人与客户及供应商的资金往来明细表；

6、查阅了发行人报告期内主要合同，分析合同金额的范围，确定重大销售合同的认定标准；访谈了发行人相关业务负责人，了解发行人的业务开展情况；取得并分析发行人的收入明细表和采购明细表，核查了发行人的收入支出明细账，结合流水情况核查发行人的合同与业务是否匹配，分析合同金额与销售金额是否存在差异以及差异较大的原因。

二、核查意见

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

1、发行人上述客户与发行人及其关联方不存在关联关系、其他资金和交易往来、其他利益安排等情况；前述客户不存在工商登记资料异常，采购金额与其业务规模不匹配等异常情形；前述客户中存在部分客户成立时间较短即与发行人进行合作的情况，但相关情形具有商业合理性；

2、各期各类业务前十大客户及销售金额变动原因具有合理性；

3、同类业务不同客户销售价格差异情况具有合理性；

4、报告期内客户数量、收入金额按销售规模的分布及其变动情况具有合理性；报告期内各类业务各期新增、复购、减少客户数量及其营业收入占比情况具有合理性，客户变动比例具有合理性；

5、形成客户与供应商重叠的业务背景具有商业合理性，相关会计处理方式符合会计准则相关规定；

6、发行人的重大合同认定标准合理，已按照认定标准提供所有重大销售合同，合同涉及各业务类型；发行人提供的重大销售合同是完整的。

4. 关于采购

根据申报材料，（1）报告期内，公司对外采购主要包括软硬件产品以及外购服务；公司采购的软硬件产品主要是 IT 基础架构建设过程中需要的软件和硬件；少量的外购服务主要是为项目实施过程中提供辅助性、临时性服务；（2）公司是微软在中国大陆地区首批企业级服务合作伙伴；报告期内，发行人向微软（中国）有限公司和上海蓝云网络科技有限公司采购金额较大，上海蓝云网络科技有限公司为世纪互联控股子公司，世纪互联作为微软的本地合作伙伴，主要负责微软主要云服务在华运营工作；（3）目前公司作为微软、Adobe、VMware、BMC 等知名原厂商代理服务商，存在产品代理授权被取消或不能续约的风险。

请发行人说明：（1）区分软件、硬件、外购服务说明各类采购的具体内容，各类采购按业务类型的构成情况，不同业务是否采购同类产品或服务；（2）各类采购的定价方式、采购数量、单价和金额，采购价格与市场价格的比较情况及差异原因；同类采购内容不同供应商间价格差异情况及原因；（3）各类采购内容的使用和销售交付方式，公司的实际工作内容及发挥的作用，具体项目中相关采购金额及占比，发行人采购后在此基础上具体从事的生产工序，核心技术的相关体现，并结合上述内容说明发行人是否主要从事软硬件贸易、代理销售或总装集成业务；（4）微软企业级服务合作伙伴的主要情况，发行人在其中的地位；发行人取得微软等原厂商产品代理授权的具体情况，是否有排他性条款，是否影响发行人向其他客户销售产品；在主要原厂商中的地位，与主要原厂商合作模式的持续性，相对其他新进入者的具体优势；上海蓝云网络科技有限公司的背景情况及实际控制方，其为世纪互联控股子公司的依据；（5）报告期内是否存在公司客户指定公司供应商或直接指定采购材料类型、采购单价的情形，如有，请充分论证该类交易属于购销业务；（6）结合前述情况，说明发行人是否业务完整，具有独立持续经营能力；（7）结合前述情况和业务实质，说明是否存在美化包装发行人业务的情况，并在招股说明书中使用简明易懂的方式披露业务情况。

请保荐机构说明核查依据、过程，并发表明确核查意见。

【问题回复】

第一部分、发行人说明

一、区分软件、硬件、外购服务说明各类采购的具体内容，各类采购按业务类型的构成情况，不同业务是否采购同类产品或服务

报告期内，公司对外采购主要包括软件、硬件以及外购服务，具体情况如下：

单位：万元

采购内容	2023 年 1-6 月		2022 年度		2021 年度		2020 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
软件	46,311.94	60.52%	118,971.16	68.02%	103,396.22	74.41%	85,755.35	75.85%
硬件	23,870.38	31.19%	41,627.36	23.80%	25,068.96	18.04%	15,616.74	13.81%
服务	6,340.08	8.29%	14,315.32	8.18%	10,485.67	7.55%	11,693.21	10.34%
合计	76,522.40	100.00%	174,913.84	100.00%	138,950.85	100.00%	113,065.31	100.00%

报告期内，发行人各类采购中，软件占比最高，主要系软件产品种类较多，技术难度高，需要专业的解决方案提供商将市场上各类软件应用在下游客户中。2022 年以来，发行人硬件采购占比有所提高，主要系云计算解决方案业务和 IT 增值供货业务所需的服务器、网络设备等硬件产品增加。

报告期内，公司采购的软硬件产品种类众多，同一厂商产品由于产品型号、配置等不同，导致同一厂商的产品差异较大。发行人选取报告期内采购的主要产品统计如下：

采购类别	产品类别	主要产品名称	业务类型	采购金额（万元）			
				2023 年 1-6 月	2022 年	2021 年	2020 年
软件	MS-O365	O365	数字化办公解决方案	4,972.97	21,619.25	19,637.53	12,240.89
	MS-License	Office Std 2021	数字化办公解决方案	11.06	1,211.55	18.92	-
		Office Std CHNS MVL	数字化办公解决方案	207.20	1,589.46	2,331.90	3,237.77
		WinPro CHNS	数字化办公解决方案	1,124.08	806.43	2,436.21	1,792.00
		WinSvrDCCore	云计算解决方案	-	780.37	783.72	1,736.94
		SQLSvrEnt Core 2019	云计算解决方案	-	564.38	554.60	563.05
		Win Server Standard Core 2022	云计算解决方案	721.24	1,399.48	-	-
	Adobe	Creative Cloud	数字化办公解决方案	1,804.49	3,977.52	4,137.62	3,027.30
		Photoshop	数字化办公解决方案	795.22	1,314.80	1,085.14	536.49
		Acrobat Pro DC for teams	数字化办公解决方案	258.04	549.02	573.64	455.21

	VMware	VMware vCloud Suite 2019 Standard	云计算解决方案	564.37	764.17	397.40	102.77
		VMware NSX-T Advanced	云计算解决方案	-	422.25	210.53	19.22
		VMware vSphere	云计算解决方案	297.33	591.85	639.19	408.40
		Production Support/Subscription for 1 processor for 1 year	云计算解决方案	224.62	305.12	172.91	142.06
	MicroFocus	MF COBOL Server	信息安全解决方案	53.88	1,768.06	1,737.67	36.20
		Vertica Express Edition 1 Terabyte Software	信息安全解决方案	722.00	1,459.37	508.53	773.44
	Oracle	Oracle 数据库企业版	云计算解决方案	241.63	1,498.82	181.28	574.48
	Redhat	Red Hat Enterprise	云计算解决方案	270.16	496.66	176.34	1,153.51
	Jetbrains	All Products Pack license	增值供货	36.73	435.46	181.97	336.98
		IntelliJ IDEA	增值供货	304.53	1,232.86	866.12	426.82
Autodesk	AutoCAD	增值供货	808.70	1,063.19	1,093.11	1,038.47	
合计				13,418.26	43,850.05	37,724.32	28,602.01
硬件	H3C	H3C 服务器	云计算解决方案	6,217.26	8,107.62	2,105.23	526.95
	诺基亚	诺基亚网络传输设备	增值供货	7,840.94	7,091.64	460.92	-
	DELL	DELL 服务器	云计算解决方案	2,285.13	4,693.04	1,871.72	1,971.89
	浪潮	浪潮服务器	云计算解决方案	1,030.05	2,688.42	785.18	4.69
	HP	HP 服务器	云计算解决方案	1,828.03	2,098.41	1,103.85	728.46
	MS-硬件	Surface	增值供货	238.07	1,698.14	2,808.46	2,153.82
	联想	联想服务器	云计算解决方案	423.86	357.84	452.59	460.23
		其他硬件	增值供货	371.87	1,204.15	2,342.05	410.70
	EMC	EMC 硬件	云计算解决方案	294.41	1,451.73	1,355.34	1,019.16
合计				20,529.64	29,390.99	13,285.34	7,275.91
服务	原厂服务		业务类型均涉及	923.44	1,470.51	1,518.82	1,484.12
	第三方服务		业务类型均涉及	5,416.64	12,844.81	8,966.85	10,209.09
合计				6,340.08	14,315.32	10,485.67	11,693.21

报告期内，公司各种业务类型均需要采购服务。外购服务主要是为项目实施过程中提供实施、培训等服务，属于提供辅助性、临时性服务。公司存在不同业务采购同类产品的情形。公司 IT 基础架构解决方案、IT 增值供货业务需要采购部分通用的作为底层架构的基础软件、中间件以及硬件产品。软件和硬件是一个

完整的 IT 系统相互依存的两部分，IT 系统的运行需要软件和硬件的结合，硬件是软件赖以工作的物质基础，软件是硬件发挥作用的途径。而这些通用的产品是在不同客户需求下软硬件有机结合不可缺少的基本组成部分，是发行人为了给客户提供实施部署而采购，用于搭建客户 IT 环境。因此，公司存在不同业务采购同类软硬件产品的情形。

二、各类采购的定价方式、采购数量、单价和金额，采购价格与市场价格的比较情况及差异原因；同类采购内容不同供应商间价格差异情况及原因

（一）各类采购的定价方式、采购数量、单价和金额，采购价格与市场价格的比较情况及差异原因

1、各类采购的定价方式、采购数量、单价和金额

公司各类主要软件产品的采购数量、单价和金额具体如下：

产品类别	主要产品名称	报告期	采购金额 (万元)	采购数量 (套)	采购单价 (元/套)
MS-O365	O365	2023 年 1-6 月	4,972.97	54,516.00	912.20
		2022 年	21,619.25	315,652.00	684.91
		2021 年	19,637.53	343,458.00	571.76
		2020 年	12,240.89	223,689.00	547.23
MS-License	Office Std 2021	2023 年 1-6 月	11.06	35.00	3,159.52
		2022 年	1,211.55	4,040.00	2,998.90
		2021 年	18.92	60.00	3,153.68
		2020 年	-	-	-
	Office Std CHNS MVL	2023 年 1-6 月	207.20	2,317.00	894.25
		2022 年	1,589.46	16,242.00	978.61
		2021 年	2,331.90	24,787.00	940.77
		2020 年	3,237.77	27,978.00	1,157.26
	WinPro CHNS	2023 年 1-6 月	1,124.08	9,192.00	1,222.89
		2022 年	806.43	6,619.00	1,218.36
		2021 年	2,436.21	22,522.00	1,081.70
		2020 年	1,792.00	15,994.00	1,120.42
	WinSvrDCCore	2023 年 1-6 月	-	-	-
		2022 年	780.37	352.00	22,169.52
		2021 年	783.72	286.00	27,402.93
		2020 年	1,736.94	721.00	24,090.72
	SQLSvrEntCore 2019	2023 年 1-6 月	-	-	-
		2022 年	564.38	37.00	152,533.84
		2021 年	554.60	36.00	154,056.24

	Win Server Standard Core 2022	2020 年	563.05	37.00	152,175.06
		2023 年 1-6 月	721.24	1,087.00	6,635.14
		2022 年	1,399.48	2,212.00	6,326.77
		2021 年	-	-	-
		2020 年	-	-	-
Adobe	Creative Cloud	2023 年 1-6 月	1,804.49	4,573.00	3,945.97
		2022 年	3,977.52	9,539.00	4,169.74
		2021 年	4,137.62	11,364.00	3,640.99
		2020 年	3,027.30	7,906.00	3,829.12
	Photoshop	2023 年 1-6 月	795.22	3,922.00	2,027.60
		2022 年	1,314.80	6,729.00	1,953.93
		2021 年	1,085.14	6,348.00	1,709.42
		2020 年	536.49	2,894.00	1,853.81
	Acrobat Pro DC for teams	2023 年 1-6 月	258.04	2,841.00	908.27
		2022 年	549.02	6,353.00	864.19
		2021 年	573.64	7,622.00	752.61
		2020 年	455.21	5,058.00	899.98
VMware	VMware vCloud Suite 2019 Standard	2023 年 1-6 月	564.37	397.00	14,215.98
		2022 年	764.17	404.00	18,915.13
		2021 年	397.40	240.00	16,558.16
		2020 年	102.77	64.00	16,058.32
	VMware NSX-T Advanced	2023 年 1-6 月	-	-	-
		2022 年	422.25	266.00	15,873.95
		2021 年	210.53	116.00	18,149.02
		2020 年	19.22	12.00	16,012.98
	VMware vSphere	2023 年 1-6 月	297.33	300.00	9,910.96
		2022 年	591.85	773.00	7,656.54
		2021 年	639.19	773.00	8,268.90
		2020 年	408.40	547.00	7,466.23
	Production Support/Subscription for 1 processor for 1 year	2023 年 1-6 月	224.62	588.00	3,820.07
		2022 年	305.12	738.00	4,134.37
		2021 年	172.91	477.00	3,624.90
		2020 年	142.06	382.00	3,718.93
MicroFocus	MF COBOL Server	2023 年 1-6 月	53.88	8.00	67,352.38
		2022 年	1,768.06	289.00	61,178.40
		2021 年	1,737.67	298.00	58,310.98
		2020 年	36.20	6.00	60,339.44
	Vertica Express Edition 1 Terabyte Software	2023 年 1-6 月	722.00	353.00	20,453.29
		2022 年	1,459.37	501.00	29,129.11
		2021 年	508.53	140.00	36,323.87
		2020 年	773.44	247.00	31,313.21
Oracle	Oracle 数据库企业版	2023 年 1-6 月	241.63	20.00	120,816.11
		2022 年	1,498.82	144.00	104,084.90

		2021 年	181.28	16.00	113,300.00
		2020 年	574.48	51.00	112,642.68
Redhat	Red Hat Enterprise	2023 年 1-6 月	270.16	686.00	3,938.18
		2022 年	496.66	1,352.00	3,673.52
		2021 年	176.34	386.00	4,568.35
		2020 年	1,153.51	2,074.00	5,561.77
Jetbrains	All Products Pack license	2023 年 1-6 月	36.73	113.00	3,250.34
		2022 年	435.46	1,169.00	3,725.10
		2021 年	181.97	528.00	3,446.37
		2020 年	336.98	903.00	3,731.80
	IntelliJ IDEA	2023 年 1-6 月	304.53	956.00	3,185.49
		2022 年	1,232.86	4,754.00	2,593.30
		2021 年	866.12	3,607.00	2,401.22
		2020 年	426.82	1,838.00	2,322.18
Autodesk	AutoCAD	2023 年 1-6 月	808.70	910.00	8,886.86
		2022 年	1,063.19	1,469.00	7,237.48
		2021 年	1,093.11	1,490.00	7,336.34
		2020 年	1,038.47	1,336.00	7,772.98

公司各类主要硬件产品的采购数量、单价和金额具体如下：

产品类别	主要产品名称	报告期	采购金额（万元）	采购数量（套）	采购单价（元/套）
H3C	H3C 服务器	2023 年 1-6 月	6,217.26	1,750.00	35,527.20
		2022 年	8,107.62	6,194.00	13,089.47
		2021 年	2,105.23	1,467.00	14,350.61
		2020 年	526.95	210.00	25,093.07
诺基亚	诺基亚网络传输设备	2023 年 1-6 月	7,840.94	18.00	4,356,076.34
		2022 年	7,091.64	476.00	148,983.97
		2021 年	460.92	8.00	576,149.69
		2020 年	-	-	-
DELL	DELL 服务器	2023 年 1-6 月	2,285.13	1,320.00	17,311.63
		2022 年	4,693.04	4,767.00	9,844.84
		2021 年	1,871.72	2,279.00	8,212.88
		2020 年	1,971.89	2,671.00	7,382.60
浪潮	浪潮服务器	2023 年 1-6 月	1,030.05	119.00	86,558.75
		2022 年	2,688.42	321.00	83,751.47
		2021 年	785.18	105.00	74,779.19
		2020 年	4.69	3.00	15,634.22
HP	HP 服务器	2023 年 1-6 月	1,828.03	5,210.00	3,508.70
		2022 年	2,098.41	2,905.00	7,223.45
		2021 年	1,103.85	2,100.00	5,256.45
		2020 年	728.46	624.00	11,674.08
MS-硬件	Surface	2023 年 1-6 月	238.07	590.00	4,035.06

		2022 年	1,698.14	3,206.00	5,296.76
		2021 年	2,808.46	8,061.00	3,484.01
		2020 年	2,153.82	5,699.00	3,779.30
联想	联想服务器	2023 年 1-6 月	423.86	932.00	4,547.89
		2022 年	357.84	125.00	28,626.97
		2021 年	452.59	202.00	22,405.42
		2020 年	460.23	202.00	22,783.57
	其他硬件	2023 年 1-6 月	371.87	839.00	4,432.35
		2022 年	1,204.15	2,899.00	4,153.69
		2021 年	2,342.05	5,535.00	4,231.34
		2020 年	410.70	1,034.00	3,971.94
EMC	EMC 硬件	2023 年 1-6 月	294.41	18.00	163,563.52
		2022 年	1,451.73	310.00	46,829.98
		2021 年	1,355.34	497.00	27,270.44
		2020 年	1,019.16	519.00	19,636.98

公司采购的主要软硬件产品用于不同的行业客户或者同一客户的不同需求，向主要供应商采购价格主要基于原厂指导价以及具体的差异化折扣确定，价格折扣一般与采购数量、采购规模等因素相关。

对于原厂商，公司所合作的微软（中国）有限公司、戴尔（中国）有限公司等公司均为全球知名的信息技术产品提供商，在全球范围内提供软硬件及相关的咨询、培训和支持等。原厂商拥有完善的产品价格体系，面向不同客户的不同需求制定差异化价格策略，公司向原厂商采购时遵循其产品价格体系，根据具体产品种类、产品型号、产品数量、采购内容等确定合同价格。

对于原厂分销商，公司所合作的神州数码（中国）有限公司、上海蓝云网络科技有限公司等主要供应商较多为国内知名的信息技术产品分销商。同时，目前国内原厂软硬件的分销商数量较多，供应渠道透明、可选择性强，公司已建立了一套完善的供应商询价、比价制度。公司原则上按“原厂商-总代理商-金牌代理商-渠道商（一般代理商）”的顺序选择供应商，对于同级别的供应商依据产品价格、付款方式、交货期、质保条款、历史合作情况等因素择优选择。对于首次合作的供应商，在审核供应商资质时需提供营业执照、产品代理证书、近期财务报表等资料。对于自主选择供应商的采购合同，采购审批时需提供多家供应商的报价对比作为供应商选择和采购定价的依据。

2、采购价格与市场价格比较情况及差异原因

报告期内，公司主要产品的采购价格与公开市场价格对比情况如下：

主要产品名称	公开市场价格区间 （元/套）	发行人平均采购价格（元/套）			
		2023 年 1-6 月	2022 年	2021 年	2020 年
软件					
MS-O365	[264 , 4,692]	912.20	684.91	571.76	547.23
SQLSvrEntCore 2019	[79,537.00 , 267,876.00]	-	152,533.84	154,056.24	152,175.06
Win Server Standard Core	1,069 美元/套	6,635.14	6,326.77	-	-
Adobe-Creative Cloud	[7,599, 11,980]	3,945.97	4,169.74	3,640.99	3,829.12
Adobe-Photoshop	[3,299, 4,999]	2,027.60	1,953.93	1,709.42	1,853.81
VMware vSphere	[6,500, 18,500]	9,910.96	7,656.54	8,268.90	7,466.23
Red Hat Enterprise	[179 美元/套, 2,499 美元/套]	3,938.18	3,673.52	4,568.35	5,561.77
Jetbrains-All Products Pack license	[3,840, 6,400]	3,250.34	3,725.10	3,446.37	3,731.80
Jetbrains-IntelliJ IDEA	[3,000, 5,000]	3,185.49	2,593.30	2,401.22	2,322.18
AutoCAD	11,003	8,886.86	7,237.48	7,336.34	7,772.98
硬件					
H3C S6520X	[5,000 , 62,996]	29,154.34	25,192.57	11,555.75	40,044.25
Dell-PowerEdge R740/ R750	[9,999 , 657,099]	84,130.80	68,808.04	38,279.24	40,671.95
浪潮 NF5280M5 服务器	[11,799 , 419,560]	181,476.11	181,466.16	81,566.37	15,634.22
HPE DL380 服务器	[9,999 , 89,073]	55,547.34	58,465.62	41,157.34	35,050.08
Surface	[3,288 , 44,817]	4,035.06	5,296.76	3,484.01	3,779.30
联想笔记本	[1,988 , 83,000]	4,432.35	4,153.69	4,231.34	3,971.94
EMC DS-6610B/6620 B	[22,100 , 300,000]	120,267.72	50,508.33	48,700.10	34,518.96

注：公开市场价格来自于官网、京东商城等

由上可以看出，公司主要产品采购价格与市场价格区间较为接近，部分产品存在一定差异，主要系：（1）公司采购价格主要基于原厂指导价以及具体的差异化折扣确定，价格折扣一般与采购数量、采购规模等因素相关；（2）部分产

品即使型号相同，由于配置、性能不同，价格存在一定差异。

（二）同类采购内容不同供应商间价格差异情况及原因

公司从多家供应商采购的主要同类软件产品不同供应商采购价格情况具体如下：

单位：元/套

产品类别	采购内容	供应商名称	2023年1-6月	2022年	2021年	2020年
MS-License	WinPro CHNS	微软（中国）有限公司	1,222.89	-	-	-
		英迈电子商贸（上海）有限公司	-	1,097.05	1,009.60	1,157.26
		联强国际贸易（中国）有限公司	-	1,426.55	-	924.48
		中建材信息技术股份有限公司	-	1,441.59	1,206.52	-
Adobe	Creative Cloud	深圳市信利康供应链管理有限公司	3,916.32	4,408.14	3,486.05	3,799.02
		神州数码（中国）有限公司	4,325.86	3,796.41	3,733.69	3,855.84
	Photoshop	深圳市信利康供应链管理有限公司	1,939.84	1,924.75	1,569.77	1,664.78
		神州数码（中国）有限公司	2,382.74	1,992.37	1,644.84	2,113.93
	Acrobat Pro DC for teams	深圳市信利康供应链管理有限公司	901.12	879.34	784.99	899.46
		神州数码（中国）有限公司	1,019.03	833.35	629.44	887.86
VMware	VMware vCloud Suite 2019 Standard	英迈电子商贸（上海）有限公司	-	18,023.19	17,955.75	-
		戴尔（中国）有限公司	15,044.25	18,510.69	14,572.11	-
		伟仕佳杰（重庆）科技有限公司	-	-	-	17,931.86
		北京蓝耘科技股份有限公司	-	-	-	16,415.93
	VMware NSX-T Advanced	戴尔（中国）有限公司	-	-	16,924.57	-
		伟仕佳杰（重庆）科技有限公司	-	-	-	16,012.98
		神州数码（中国）有限公司	-	12,736.28	-	-
		英迈电子商贸（上海）有限公司	-	16,333.78	18,639.48	-

	VMware vSphere 7	伟仕佳杰（重庆）科技有限公司	5,758.04	5,495.77	8,088.02	7,481.98
		英迈电子商贸（上海）有限公司	-	8,990.94	6,697.45	7,199.01
	Production Support/Subs cription	戴尔（中国）有限公司	-	4,218.43	2,713.98	5,040.00
		伟仕佳杰（重庆）科技有限公司	3,853.65	4,831.82	2,082.70	4,288.47
MicroFoc us	MF COBOL Server	深圳市信利康供应链管理有限公司	67,352.38	60,764.32	60,339.44	60,339.44
		深圳市华富洋供应链有限公司	-	63,363.21	60,339.44	-
		深圳市卓优数据科技有限公司	-	-	-	60,339.44
	Vertica Express Edition 1 Terabyte Software	深圳市信利康供应链管理有限公司	17,106.53	24,426.19	10,435.53	44,437.23
		深圳市华富洋供应链有限公司	40,734.68	36,856.59	8,446.26	9,669.34
		北京盛世腾云国际贸易有限公司	-	39,014.62	22,609.61	36,254.40
Oracle	Oracle 数据 库企业版	清宇创新科技（北京）有限公司	212,389.38	152,835.84	-	-
		江苏力群科技有限公司	168,141.59	-	-	-
		北京南天软件有限公司	-	130,734.55	-	-
		富通友联（北京）科技有限公司	-	165,050.15	-	-
		伟仕佳杰（重庆）科技有限公司	-	-	113,300.00	-
		软维动力（北京）科技发展有限公司	-	-	-	129,936.02
		四川长虹佳华信息产品有限责任公司	-	-	-	158,612.24
Redhat	Red Hat Enterprise	神州数码（中国）有限公司	4,268.06	-	-	5,611.05
		英迈电子商贸（上海）有限公司	3,264.63	3,673.52	4,826.19	5,350.38
		北京兰信万通科技有限公司	-	-	4,129.33	-
Jetbrains	IntelliJ IDEA	深圳市信利康供应链管理有限公司	3,185.49	2,593.30	2,401.22	2,104.28
		北京盛世腾云国际贸易有限公司	-	-	-	3,011.41
Autodesk	AutoCAD	上海科尼软件技术有限公司	7,505.63	7,208.96	5,946.78	7,900.21

		神州数码（中国）有限公司	8,940.53	7,700.44	-	-
		垒知科技集团有限公司	-	-	6,711.55	8,068.33

公司从多家供应商采购的主要同类硬件产品不同供应商采购价格情况具体如下：

单位：元/套

产品类别	采购内容	供应商名称	2023 年 1-6 月	2022 年	2021 年	2020 年
H3C	H3C 服务器	紫光数码（苏州）集团有限公司	142,553.05	144,692.31	-	-
		上海赢月信息科技有限公司	3,316.56	4,958.73	4,031.18	-
		上海宝信软件股份有限公司	-	-	111,024.86	762,551.62
DELL	DELL 服务器	上海伦威信息技术有限公司	-	7,704.54	6,564.85	13,980.45
		戴尔（中国）有限公司	19,065.15	8,120.72	6,624.95	8,599.39
		上海仕算信息科技有限公司	7,588.42	-	-	-
浪潮	浪潮服务器	世纪怡嘉软件科技有限公司	218,735.89	181,466.91	-	-
		四川长虹佳华信息产品有限责任公司	-	45,983.39	-	-
		阿里巴巴信息科技（张北）有限公司	-	-	77,876.11	-
		上海赢月信息科技有限公司	-	-	65,044.25	-
		北京英信未来科技有限公司	-	-	-	15,634.22
		神州数码（中国）有限公司	93,916.40	-	-	-
HP	HP 服务器	上海赢月信息科技有限公司	2,538.90	6,102.46	-	-
		紫光数码（苏州）集团有限公司	32,558.34	6,461.92	-	88,840.63
		上海宝信软件股份有限公司	-	-	4,949.53	-
		北京慧点数码科技有限公司	-	-	7,469.93	-
		广州中南信息技术有限公司	-	-	-	247,787.61

MS-硬件	Surface	联强国际贸易（中国）有限公司	1,244.47	4,651.42	3,287.78	3,925.64
		神州数码（中国）有限公司	6,982.71	6,786.76	4,624.57	3,443.98
联想	联想服务器	联想（北京）电子科技有限公司	4,385.25	-	-	-
		北京神州同正计算机设备有限公司	2,649.28	34,478.92	-	-
		南京新汇通计算机科技有限公司	-	91,150.44	-	-
		英迈电子商贸（上海）有限公司	-	-	54,038.82	126,707.84
		上海群立电脑科技有限公司	-	-	18,302.49	-
		北京同强信息技术有限公司	-	-	-	34,766.12
	其他硬件	联想（北京）电子科技有限公司	4,438.91	4,668.48	4,310.66	4,805.98
		神州数码（中国）有限公司	104,424.15	6,926.91	-	-
		南京玄信洁电子科技有限公司	-	-	6,363.46	-
		南京苏创科技有限公司	-	-	-	5,876.11
EMC	EMC 硬件	神州数码（中国）有限公司	186,725.66	7,453.21	12,244.02	21,146.06
		戴尔（中国）有限公司	-	186,976.87	35,976.73	12,068.68
		深圳市卓优数据科技有限公司	-	287,610.62	7,115.54	17,311.36
		江苏企海飞腾信息科技有限公司	255,863.72	-	-	-

公司采购的软硬件产品种类繁多，同一产品因为不同型号、配置，价格也会呈现不同结构，同一型号、配置产品，因为采购方的身份、货源渠道不同，采购价格也会不尽相同。整体上来看，公司采购的软件产品，在不同供应商之间差异不大。

公司不同供应商之间部分同类硬件产品的采购价格存在一定的差异，主要系公司采购的主要产品受客户需求、产品性能以及型号规格等因素影响而差异较大。另外，服务器等硬件产品通常包括主机、配件及线材，主机单价较高，数量较小，而配件及线材单价较低，数量较大。上表中列示的单价系由硬件产品所有主机、

配件及线材的金额和数量加权平均所得，因此平均单价差异较大。

三、各类采购内容的使用和销售交付方式，公司的实际工作内容及发挥的作用，具体项目中相关采购金额及占比，发行人采购后在此基础上具体从事的生产工序，核心技术的相关体现，并结合上述内容说明发行人是否主要从事硬件贸易、代理销售或总装集成业务

（一）各类采购内容的使用和销售交付方式，公司的实际工作内容及发挥的作用，具体项目中相关采购金额及占比

报告期内，公司对外采购主要包括软硬件产品以及外购服务。公司采购的软硬件产品主要是 IT 基础架构建设过程中需要的软件和硬件，外购服务主要是为项目实施过程中提供辅助性、临时性服务。其中，软件产品的交付方式主要通过电子邮件交付至客户邮箱，硬件产品的交付方式主要为通过快递等方式送到客户指定地点，对于第三方服务，交付方式主要为实施交付。

发行人在结合客户的特定需求下，为客户提供 IT 基础架构解决方案、IT 运维服务和 IT 增值供货服务。由于发行人 IT 基础架构解决方案均为定制化方案，在具体项目上的实际工作内容与客户的需求相关，发行人的实际工作内容及发挥的作用请参见本问询回复“1.关于业务与技术”之“第二部分、发行人说明”之“一、（三）”相关内容。其中，选取的具体合同采购金额及各类采购占比如下：

单位：万元

客户名称	业务类型	主要采购内容	采购金额 (截至 2023/6/30)	采购产 品类型	采购金额 占比
宝马（中国）汽车 贸易有限公司	信息安全解决 方案	Splunk 相关产品	1,191.64	软件	88.30%
				硬件	0.00%
				服务	11.70%
中国外汇交易中心	云计算解决方 案	Red Hat 等产品	1,013.80	软件	95.03%
				硬件	0.00%
				服务	4.97%
百度在线网络技术 （北京）有限公司	数字化办公解 决方案	O365 相关产品	1,741.68	软件	100.00%
				硬件	0.00%
				服务	0.00%
北京有竹居网络技	数字化办公解	O365 相关产品	4,108.90	软件	98.76%

术有限公司	决方案			硬件	0.00%
				服务	1.24%
利星行（中国）汽车企业管理有限公司	信息安全解决方案、IT 运维服务	CyberArk 等相关产品	797.27	软件	66.88%
				硬件	0.00%
				服务	33.12%
淘宝（中国）软件有限公司	数字化办公解决方案	O365 相关产品	951.25	软件	100.00%
				硬件	0.00%
				服务	0.00%
蔚来汽车科技（安徽）有限公司	云计算解决方案	H3C 服务器相关	3,863.92	软件	0.00%
				硬件	100.00%
				服务	0.00%
Fortune Global	增值供货	网络传输相关设备	2,422.06	软件	0.00%
				硬件	100.00%
				服务	0.00%

（二）发行人采购后在此基础上具体从事的生产工序，核心技术的相关体现，并结合上述内容说明发行人是否主要从事软硬件贸易、代理销售或总装集成业务

发行人在项目中主要采购内容为软硬件产品，主要用于完成发行人方案设计中为客户所规划的业务或者商业效果。对于 IT 基础架构解决方案业务，发行人在前期完成相关的 IT 基础架构搭建、集成及优化工作后，根据方案设计与实际落地中发现的需求，采购配置所需软硬件产品交付至客户。由于许多软件产品为订阅式服务，发行人在前期与供应商签订完采购合同后，从官网、供应商等渠道获取软件产品的性能参数，下载相应的软件产品并完成项目搭建、优化与实施工作，但仍需供应商提供账号以开通相应功能。发行人在收到供应商提供软件账号时以电子邮件的形式交付于客户，由于前期已完成架构的设计与落地，客户只需在系统上进行注册登录等步骤，发行人无需在此基础上进行额外的生产工序。对于 IT 增值供货业务，发行人根据客户需求，帮助客户完成产品选型后，采购相关软硬件产品交付于客户，同样不存在额外的生产工序。发行人采购服务主要是为项目实施过程中提供辅助性、临时性服务，不涉及生产工序。

发行人核心技术主要应用于项目前期的评估、测试以及方案设计阶段，根据客户的具体需求和特定的行业背景，为客户设计高效、落地性高的 IT 基础架构解决方案，在项目测试过程中，主要是起链接、整合及调试客户 IT 系统架构确

保其形成完整运行的 IT 基础架构的作用，保证设计方案完整落地，以此来实现客户需要的最终效果。核心技术在具体项目中使用情况请参见本问询回复“1. 关于业务与技术”之“第二部分、发行人说明”之“一、（三）”相关内容。以发行人为京东集团提供数字化办公业务为例，发行人为其提供的服务如下：

随着京东的业务快速发展，需要完善其 IT 基础设施建设，提高企业员工办公协同效率和提升员工办公体验，优化现有办公系统，同时提高业务运营数据的分析呈现效率。在方案设计中，发行人提供 M365 整体项目规划，包括基于客户现有环境情况进行调研梳理，根据调研信息进行整体的方案设计，包括：可行性分析（根据客户需求和现有技术条件，进行方案可行性分析，确保解决方案的实际效果和预期效果一致）、架构设计（为客户设计可靠的部署架构，帮助客户实现可扩展的应用和服务）、安全设计（综合考虑客户的敏感数据和客户端安全需求，为客户提供安全的环境）、管理设计（根据客户的 IT 管理需求，提供管理员工具和支持服务，包括授权、订阅、用户管理和设备管理等方面）、迁移方案（帮助客户迁移到 Microsoft 365 平台，包括数据迁移、应用程序迁移和用户培训等方面）；确认规划设计方案后，发行人会提出整体项目的实施方案；根据实施方案，提供整体项目测试方案，最终发行人交付给客户 M365 的整体规划。方案设计完成后，发行人进行产品的部署实施，发行人为其提供产品的实施服务，具体包括：①M365 客户端部署，通过 AD 组策略批量下发 M365 客户端到所有用户电脑进行批量安装，通过脚本形式批量分配 M365 许可到用户，将 office 的部署工具和配置文件放在企业网络共享上并运行；同时在 M365 管理中心添加客户域名如：xxx.com，配置 Exchange Online 接收域，批量修改用户邮箱后缀，验证本地和云端邮箱的邮件收发和日历共享；②将客户本地邮件批量迁移到 M365，保证历史数据完整性；为用户启用 Teams 账户，配置聊天策略与团队创建管理；进行 SharePoint Online 配置，帮助客户创建企业内部网站，配置网站权限，进行文档权限管理；进行 OneDrive 配置，启用用户企业云盘，进行共享策略配置，防止将企业敏感文件传输到外部；③对客户管理员进行培训，实现 Teams 会议沟通文件共享部署使用、OneDrive 企业云盘配置使用，最终实现 M365 客户端部署。

由上可以看出，在为京东集团提供的众多服务内容中，尽管软件产品为发行

人的最终交付成果，但是发行人在前期的方案设计与产品部署实施等核心工作内容中投入了主要精力，为保证客户能够高效、安全地使用产品，发行人在方案设计阶段会结合客户的特定行业背景、具体业务模式、内部组织架构等多方面因素提供有效的定制解决方案，实施部署阶段会在客户的 IT 基础架构上进行各项的策略配置、平台搭建升级等工作，提供管理员培训，最终使得客户在收到产品后的使用效果满足其要求。京东集团主要需求为提高办公协同效率、提高业务运营数据的分析呈现效率等，发行人结合自身与多家互联网行业头部客户合作的经验，针对该需求涉及的办公场景，对其团队协作、文档权限管理、数据控制隔离、数据和记录智能分类管理等方面进行了设计与规划，提供了针对目前企业办公效率困境的解决方案。同时，该类头部企业业务庞杂，发行人在设计方案中应用了混合部署等方式将客户业务运行受系统升级与配置影响降至最低。发行人与其他客户的合作模式与京东集团一致，均是以方案咨询为驱动，产品交付为体现，方案设计与规划是发行人业务中的核心环节，是发行人核心技术能力与行业经验的体现，交付方案后，发行人会根据具体方案，为客户配置和部署适用产品，交付软硬件产品只是发行人业务模式中的最终环节。

综上所述，发行人能够提供一站式服务，能够为客户提供方案设计、方案设计下的产品选型、实施部署、交付产品以及后续的运营维护，发行人从事业务与软硬件贸易、代理销售或总装集成业务区分明显。发行人与贸易商的比较情况请参见本问询回复“1.关于业务与技术”之“第二部分、发行人说明”之“一、（三）”相关内容。此外，发行人提供的解决方案是具有明显行业属性的定制化方案，与简单的集成以及组装业务有着本质的区别，需要与客户的 IT 系统架构、相关设备深度结合，贴合客户的行业场景化设定，针对方案所需软硬件产品统筹规划，且解决方案通常考虑企业未来发展，为企业提供长远规划，因此方案通常具有持续性，能够与客户保持长期稳定的合作关系。

四、微软企业级服务合作伙伴的主要情况，发行人在其中的地位；发行人取得微软等原厂商产品代理授权的具体情况，是否有排他性条款，是否影响发行人向其他客户销售产品；在主要原厂商中的地位，与主要原厂商合作模式的持续性，相对其他新进入者的具体优势；上海蓝云网络科技有限公司的背景情况及实际控制方，其为世纪互联控股子公司的依据

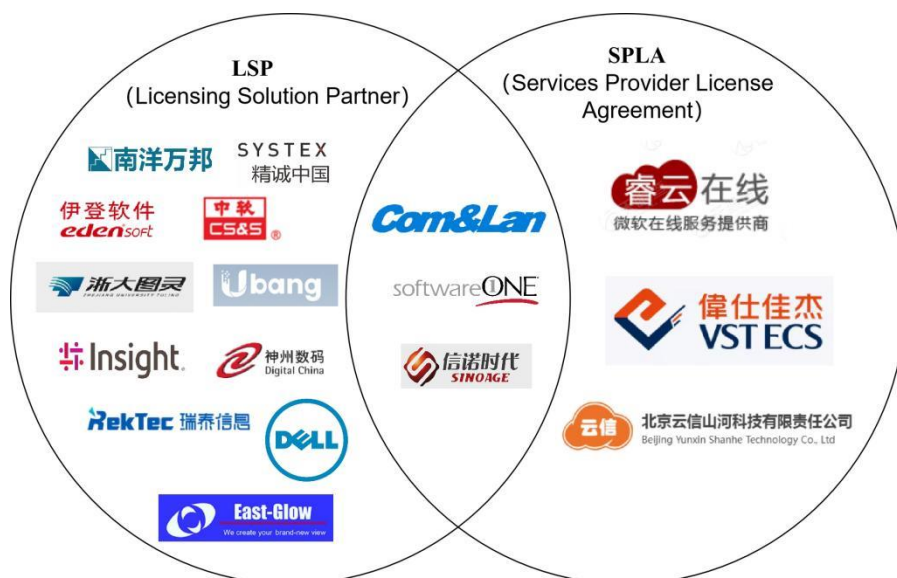
微软作为全球领先的软件、服务、设备和解决方案供应商，在全球范围内拥有广泛的业务和客户群体，生态圈包括了其众多的合作伙伴、开发者以及客户。发行人作为微软重要的企业级服务合作伙伴之一，主要与微软合作为用户提供基于微软产品与技术的解决方案，拥有销售微软大部分核心产品的资格认证。

（一）微软企业级服务合作伙伴的主要情况，发行人在其中的地位

发行人与微软已有二十余年的深度长期合作，合作销售的产品包括 O365、D365、Azure 等微软的核心产品。在云业务方面，发行人是微软官方认证的 Azure Expert Managed Services Provider（Azure 专家托管服务提供商）之一。AEMSP 是微软目前对合作伙伴 Azure 云服务能力的最高级别认证，认证难度较大，取得该认证的服务商需要是微软认证的数据和 AI 解决方案合作伙伴、数字和应用创新解决方案合作伙伴以及基础结构解决方案合作伙伴并接受现场审核。目前所有的服务合作伙伴中，同时具备所有解决方案服务能力认证的合作伙伴全国仅有 9 家，发行人为其中之一。

发行人除了与微软在 Azure 云业务拥有紧密合作以外，发行人也是微软在境内的 14 家 LSP 渠道合作伙伴经销商及 6 家拥有 SPLA 授权下单方式的经销商之一。除云业务外，微软其余产品的主要代理模式包括 LSP（Licensing Solution Partner 授权解决方案提供商）与 Open（开放许可计划）（现已更名为 MCCL-CSP）。其中，LSP 是主要专注于大型客户业务往来的代理商并直接向微软采购，而 Open 旨在为中小型客户提供批量价格购买微软产品的服务且只能向微软的总代理经销商进行采购。SPLA 作为一种微软授权的独特下单方式，拥有 SPLA 授权的发行人可以为客户提供软件按月授权的服务模式，适用于一些拥有众多客户的大型企业。

目前微软在境内的 LSP 和 SPLA 的授权情况如下：



SPLA 授权的数量较少系维系该授权的要求较高，除了需要达到微软要求的技术认证外，还需要保证每年一定的销售金额，对代理商的技术能力和客户资源设置了一定门槛。从上图可知，同时拥有 LSP 及 SPLA 授权的经销商国内共有三家，分别包括发行人、北京信诺时代科技发展有限公司以及 SoftwareONE AG。其中，北京信诺时代科技发展有限公司为云赛智联（股票代码：600602.SH）全资子公司，是集 MSP 云服务、IT 基础架构及信息安全解决方案、容灾备份解决方案、企业高级技术服务等整合式 IT 服务为一体的 IT 服务商，与微软、VMware、Adobe 等保持长期的合作关系。SoftwareONE AG 为德国上市企业（股票代码：SOW），在全球范围内提供企业软件解决方案，帮助客户业务流程转型。在微软的合作经销商中，经过访谈确认，综合所有产品线，发行人销售金额排名靠前。上述微软的企业级服务合作伙伴均具有上市企业背景，与发行人相比在资金和规模方面更具优势，但发行人基于自身技术与客户经验资源方面的优势，成为微软重要的合作伙伴之一。

综上，发行人在与微软的合作中，具有分销模式多样且可以满足不同类型客户需求，代理产品种类丰富、全面，技术能力可靠扎实等优势。发行人在开展业务中，不断迭代更新自身的技术能力，以适应不断变化的市场需求和客户需求。发行人同时保持对微软产品的深入了解，截至本问询回复签署日，发行人拥有微软相关资质认证的技术人员 60 余人。发行人对微软产品与其技术的深入了解和熟练应用有助于发行人更好地将微软产品与客户需求相结合，提供更加优质的 IT 解决方案。同时，因为与客户应用场景的合理匹配，客户对微软产品的体验感也

得到了提升，进一步促进了发行人与微软的合作，形成了良性循环的局面。

综上所述，发行人是微软的业务体系中的重要参与者，在微软合作伙伴体系中地位较高，是微软与终端用户之间的重要桥梁。

（二）发行人取得微软等原厂商产品代理授权的具体情况，是否有排他性条款，是否影响发行人向其他客户销售产品;在主要原厂商中的地位，与主要原厂商合作模式的持续性，相对其他新进入者的具体优势

截至本问询回复签署日，发行人及其子公司拥有的主要原厂授权资质及认证情况如下：

序号	厂商	资质名称/级别	授权范围	有效日期	首次合作时间	地位
1	微软（中国）有限公司	渠道合作伙伴经销商（LSP）	授权 EA、Select-Plus、EES、School、GGWA、SPLA 方式下单产品	2023/7/1 至 2024/6/30	1999 年	高
2	微软（中国）有限公司	授权设备经销商（ADR）	主要针对 Surface 产品	2023/7/1 至 2024/6/30	1999 年	高
3	上海蓝云网络科技有限公司	中国云解决方案提供商	授权 CSP 方式下单 O365 以及 Power BI	2022/9/1 至 2025/8/31	2014 年	高
4	上海蓝云网络科技有限公司	渠道合作伙伴	授权 OSPA 方式下单 Azure、O365、D365 等	2022/9/1 至 2025/8/31	2014 年	高
5	奥多比（Adobe）	白金授权经销商	全线产品	2023/5/1 至 2024/4/30	2000 年前	中
6	威睿（VMware）	首席合作伙伴（Principal Partner）	常规产品（除特定产品外，如 carbon 只能海外销售）	2023 年度	2009 年	中
7	华睿泰科技（北京）有限公司	白金级合作伙伴（Platinum Partner）	全线产品	2023/4/1 至 2024/4/1	2011 年以前	中
8	博思软件（BMC）	总代理商	全线产品	2023/6/5 至 2024/6/4	2010 年	高
9	戴尔（Dell）	钛金合作伙伴（Titanium Partner）	全线产品	2023/2/4 至 2024/2/2	2005 年	高
10	深信服科技股份有限公司	商业铂金经销商	全线产品（经销本公司 SANGOR 系列产品）	2023/2 至 2023/12	2011 年	中
11	红帽（Red	Advanced	全线产品	2022 年至	2005 年	中

	Hat)	Business Partner		2023/10/1		
12	弘协网络 (F5)	中国地区银牌代理	全线产品	2023 年度	2011 年以前	中
13	派拓网络 (Palo Alto)	NextWave Innovator	全线产品	2023 年度	2014 年	低
14	盛庞卡 (Splunk)	优质代理商 (Premier Reseller)	全线产品 (除海外销售产品)	长期有效	2014 年	中
15	捷并思 (JetBrains)	优质代理商 (Premier Reseller)	全线产品	2023/1/1 至 2023/12/31	2011 年以前	高
16	上海诺基亚贝尔股份有限公司	注册级代理商	通讯产品	2023/2/11 至 2024/2/10	2020 年	-
17	联想 (北京) 有限公司	大客户增值代理商	联想大客户软硬件以及相关产品	2023/5/1 至 2024/4/30	2017 年	中

注 1：发行人与博思软件（BMC）每年会签署授权协议，最近一次于 2023 年 6 月 5 日签署了续期协议，虽协议未约定截止日期，根据以往合作历史，有效期预估为一年

注 2：发行人与上海诺基亚贝尔签署的代理协议约定销售范围为互联网行业，代理商内部不存在级别与地位的差别

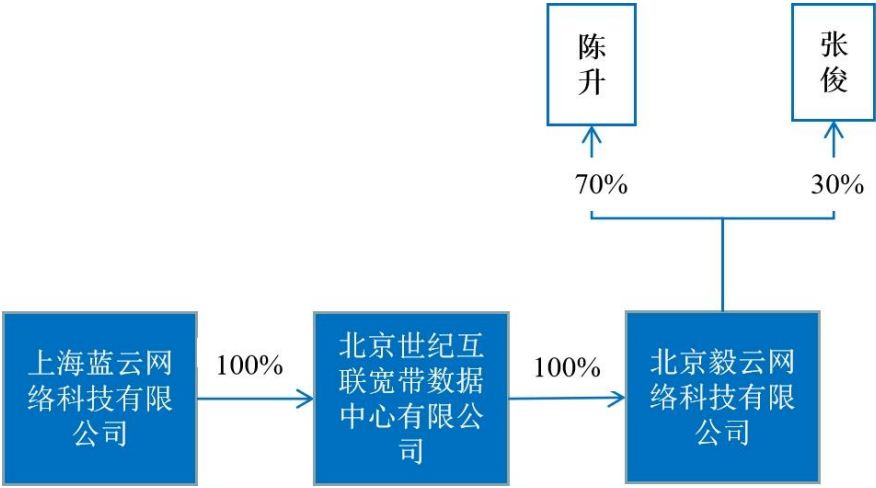
截至本问询回复签署日，发行人取得微软等原厂商产品代理授权的具体情况如上。上述授权除上海诺基亚贝尔股份有限公司对客户的行业有一定限制外，均不存在排他性条款，并不影响发行人向其他客户销售产品。从表中内容可知，发行人在原厂商中的地位基本为中级或高级。发行人在原厂商中的地位系通过比较其在供应商体系中的资质层级判断确认，以 VMware 为例，一共存在合作伙伴级（Select）、高级（Advanced）、首席级（Principle）、顶级（Pinnacle）以及总代等五个级别，发行人作为其首席合作伙伴（Principal Partner），在 VMware 的经销商体系中地位为“中”。发行人主要合作的原厂商根据自身产品特色、市场拓展需求等制定了相关授权经销的体系，在体系的基础上结合企业的人员资质以及业务考核要求等授予经销商不同的代理资格，从而给予差异化的权益支持，包括营销支持、技术交流等。因此，相比较新进入原厂商体系的企业，考虑到原厂商对于级别较高的代理商有更多的支持，发行人具有一定的优势。

发行人与主要原厂商的合作模式主要系与原厂商定期签署授权代理协议，续签的条款主要考虑合作伙伴的知名度、技术水平、销售规模、历史合作等因素。

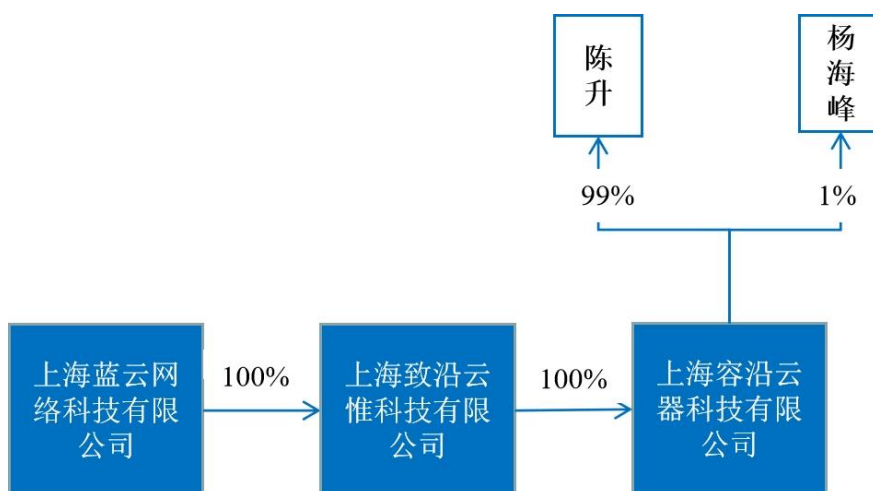
发行人与上述原厂商均合作多年，合作关系稳定，且发行人在行业发展多年，积累了丰富的客户资源，技术团队获得多项原厂商的技术认证，与原厂商已形成了互利的商业模式，其合作模式具有持续性。

（三）上海蓝云网络科技有限公司的背景情况及实际控制方，其为世纪互联控股子公司的依据

世纪互联（21Vianet Group, Inc.）是一家网络空间基础设施服务提供商，为微软的战略合作伙伴，于 2011 年在纳斯达克上市（VNET），其控制的企业上海蓝云网络科技有限公司成立于 2013 年，在中国运营国际水准的 Microsoft Azure，Microsoft 365，Dynamics 365 和 Power Platform 等云服务以及相关云应用解决方案，陈升为其实际控制人。同时，陈升为世纪互联创始人，并担任世纪互联执行董事长。报告期内，上海蓝云网络科技有限公司股权结构如下：



（2020 年 12 月以前股权结构）



（2020 年 12 月以后股权结构）

2020 年 12 月以前，上海蓝云网络科技有限公司受北京世纪互联宽带数据中心有限公司（Beijing VNET Broad Band Data Center Co.,Ltd）直接控制，北京毅云网络科技有限公司又持有北京世纪互联宽带数据中心有限公司 100%股权，实际控制人为陈升。根据世纪互联 2019 年年度报告，由于相关政策法规对外商投资的限制，世纪互联选择通过搭建 VIE（可变利益实体，Variable Interest Entities）结构，即由世纪互联的高管、创始人等中国公民控股在国内的部分子公司，再通过与子公司或其控股股东签订合约协议的方式控制上述企业。因此，世纪互联通过 VIE 北京毅云网络科技有限公司最终控制上海蓝云网络科技有限公司。

2020 年 12 月股权变更后，上海蓝云网络科技有限公司控股股东变更为上海致沿云惟科技有限公司（Shanghai Zhiyan Yunwei Technology Co.,Ltd），实际控制人依旧为陈升。根据世纪互联 2020 年、2021 年以及 2022 年的年度报告，上海致沿云惟科技有限公司同样为世纪互联 VIE 框架下企业，因此，上海蓝云网络科技有限公司为世纪互联控股子公司的实质并未发生改变。

综上所述，世纪互联虽然并未通过股权直接控制上海蓝云网络科技有限公司，但通过与控股股东或企业本身签署相关协议约定，世纪互联实际拥有上海蓝云网络科技有限公司的控制权以及所有的经济收益，上海蓝云网络科技有限公司也在其年度报告中被纳入合并财务报表范围。因此，上海蓝云网络科技有限公司被认定为世纪互联的控股子公司是两者实质关系的准确表达。

五、报告期内是否存在公司客户指定公司供应商或直接指定采购材料类型、采购单价的情形，如有，请充分论证该类交易属于购销业务

公司向供应商采购产品基于公司与客户前期咨询确定的解决方案或者选型方案，报告期内不存在公司客户指定公司供应商或直接指定采购材料类型、采购单价的情形。

公司在 IT 基础架构解决方案业务中，根据具体的客户需求，为客户提供咨询规划、方案设计、产品选型、集成交付等业务。由于单一厂商产品无法满足不同客户的差异化需求，公司结合多年的行业经验和持续服务客户以及对客户 IT 环境较为熟悉的背景下，为客户提供贴近其业务基础的方案和产品。具体产品的采购是在前期咨询规划和方案设计的基础上，选择的适合客户的软硬件产品以及服务。

在 IT 运维服务业务中，公司面向客户 IT 系统中的各类软硬件产品，提供持续的运行维护服务，主要系公司在对客户的 IT 运维环境和原厂商产品深入理解的基础上为客户提供的运维服务。

在 IT 增值供货业务中，公司在深度了解客户需求的基础上，为客户解决在日常中对软硬件产品错综复杂、认识不清的情况下提供最具性价比的原厂产品，与客户共同商讨确定后向客户提供最合适的软硬件产品。

六、结合前述情况，说明发行人是否业务完整，具有独立持续经营能力

发行人作为一家专业的 IT 基础架构解决方案提供商，以咨询方案为驱动、产品交付为体现，为客户提供 IT 基础架构解决方案是其核心业务与技术的主要体现。在实际业务中，为满足企业运营多厂商、跨平台、传统及云架构复杂的 IT 环境所需的规划、部署、运营和管理需求，发行人需从众多厂商中挑选采购适合客户场景的软硬件产品。因此，发行人的采购系受方案驱动，根据客户的应用场景，为客户统筹规划合适的产品，即使产品并不在发行人覆盖的原厂商范围内，发行人依旧可以通过从其代理商处购买相关产品，并不存在发行人依赖供应商的情形，不影响发行人的业务完整性及独立持续经营能力。

经过多年的发展，发行人积累了一定的 IT 服务经验，并建立起成熟、高效

的内部业务流程和业务管理平台，形成了一套完整及独立的研发、采购、销售等业务体系，上游对接大量 IT 厂商，下游覆盖众多客户群体的不同 IT 需求。发行人凭借着覆盖广泛的产品生态链，整合行业技术，已在制造业、互联网、金融等行业的大中型企业中积累了一定的客户口碑，具有面向市场独立经营的能力。

七、结合前述情况和业务实质，说明是否存在美化包装发行人业务的情况，并在招股说明书中使用简明易懂的方式披露业务情况

根据前述情况，发行人与多家国内外知名厂商合作，与厂商形成长期互利的关系，并不存在对特定的供应商依赖的情形。同时，发行人主要合作厂商均为国内外 IT 知名厂商，多数在其应用领域处于头部地位，由于为客户选型亦是发行人业务中提供的重要服务之一，发行人出于对客户的考量，为客户选择合适产品的需求，与供应商合作紧密系业务开展的自然结果。在实际的业务内容中，发行人根据客户的具体情况和需求，为客户提供全方位的方案设计、原厂软硬件产品的选型和交付、实施部署、技术支持和运营维护，发行人业务实质与招股说明书中披露一致，不存在美化包装业务的情况。

为确保投资者能更准确深入了解发行人业务，发行人在招股说明书“第五节 业务与技术”之“一、发行人主营业务、主要产品或服务及其变化情况”之“（二）主要产品或服务”处补充披露如下：

1、IT 基础架构解决方案

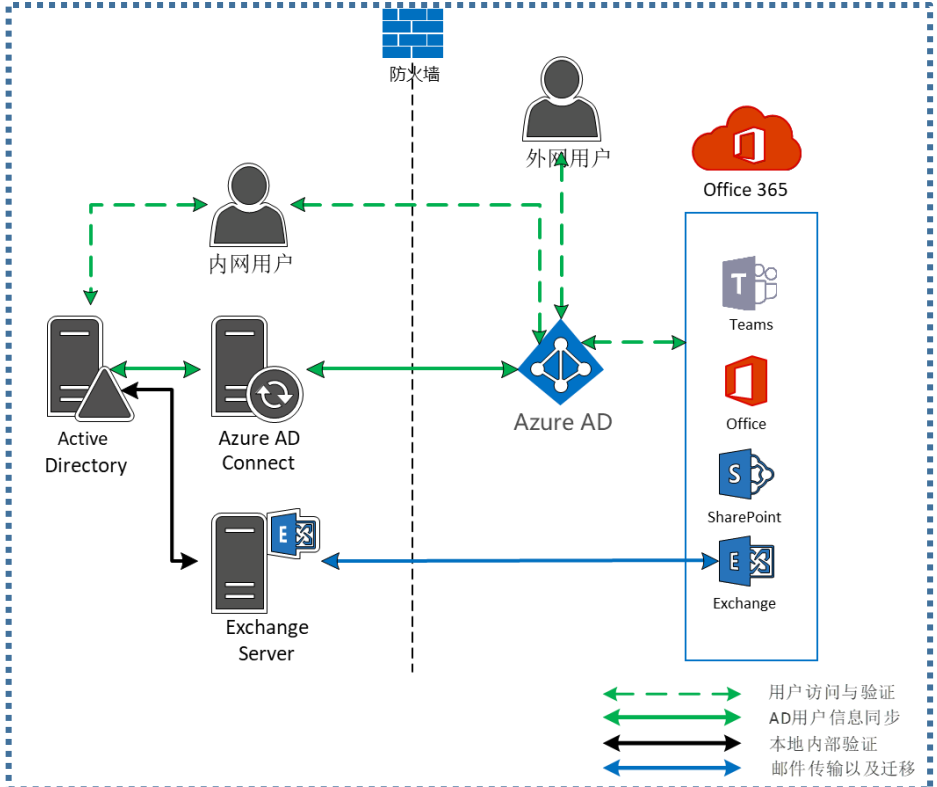
公司的 IT 基础架构解决方案业务是针对客户在 IT 基础架构建设方面的需求，为其在数字化办公、云计算、信息安全等方面提供全方位、立体化的咨询规划、方案设计、产品选型、集成交付等服务。公司的 IT 解决方案主要包括：数字化办公解决方案、云计算解决方案和信息安全解决方案。

（1）数字化办公解决方案

.....

3）数字化办公解决方案项目举例

以维塔士为例，公司的数字化办公解决方案业务举例如下：

项目名称	维塔士 Microsoft 365 项目实施方案设计	
客户名称	上海维塔士电脑软件有限公司	
服务背景/客户需求	维塔士为游戏领域知名开发商，多年来致力于游戏开发和 3D 制作，拥有 2000 名左右员工，工作室分布全球多个地区。目前采用微软传统办公解决方案作为员工办公平台，为满足员工之间的信息沟通协作、音视频会议，实现企业高效协同办公，以及保证公司企业文档数据安全等需求，需要对办公平台进行升级	
项目工作内容	企业办公平台升级优化	
项目细分内容	本地 AD 与 Office 365 集成，将本地用户信息同步至云端	
	通过配置 Azure AD 条件访问，限制公网用户登录访问 Office 365 服务	
	所有账户启用 Teams 功能	
	部分用户启用 AIP 功能	
采购内容	O365 等相关产品	
人员要求	项目经理、实施团队及技术支持团队等	
项目关键流程	项目调研	针对企业办公情况进行调研，整理包括单位基本情况，物理环境情况，信息系统基本情况，网络结构情况，网络设备及安全设备情况等，并对现状进行分析
	方案设计	根据调研结果，基于现有设备和企业需求的情况下，设计规划办公平台升级方案，设计方案如下：  图例说明： - 绿色虚线箭头：用户访问与验证 - 绿色实线箭头：AD 用户信息同步 - 黑色实线箭头：本地内部验证 - 蓝色实线箭头：邮件传输以及迁移
	产品选型	根据方案对所需软硬件配置提出选型建议
	方案实施	由专业的技术人员部署本地服务器、目录同步部署、执行混合部署等

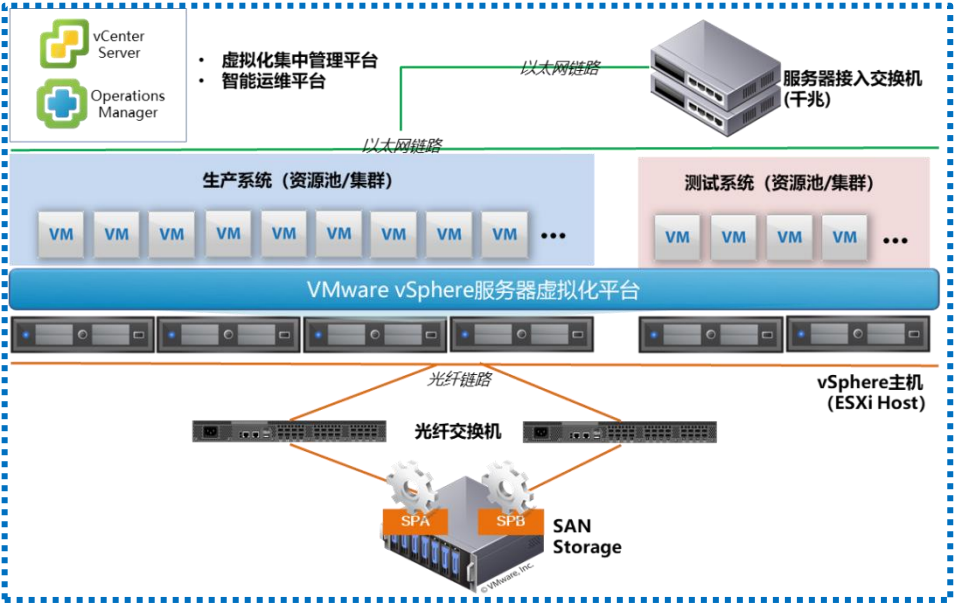
产品实施	软件上线后查看功能是否正常运行
实现效果	客户完成办公系统升级后，多区域员工之间的信息沟通协作、音视频会议更加流畅，企业协同办公效率提升，提高企业文档数据安全性

(2) 云计算解决方案

.....

1) 云计算解决方案项目举例

以青岛意才基金销售有限公司为例，公司的云计算解决方案业务举例如下：

项目名称	意才财富私有云建设项目
客户名称	青岛意才基金销售有限公司
服务背景/客户需求	金融行业业务重视安全合规要求，青岛意才基金需要建设“安全、自主、可控”的 IT 基础设施平台
项目工作内容	整体方案规划设计与私有云平台建设
项目细分内容	整体方案规划设计，提供整体方案拓扑
	私有云平台资源池设计
	IT 基础设施平台建设验收
采购内容	双活专用交换机、储存设备等
人员要求	项目经理、实施团队、解决方案咨询顾问及技术支持团队等
项目关键流程	项目调研
	针对企业 IT 基础架构情况进行调研，整理包括单位基本情况，物理环境情况，信息系统基本情况，网络结构情况，网络设备及安全设备情况等，并对现状进行分析 根据调研结果，基于现有设备和企业需求的情况下，设计规划私有云平台建设方案，设计方案如下： 

	产品选型	根据方案对所需软硬件配置提出选型建议
	方案实施	由专业的技术人员完成部署、环境联调等实施工程
	产品实施	产品到货后查看功能是否正常运行
实现效果		私有云平台建设完成后，提高企业资源利用率，降低数据中心拥有成本，更高效的集中管理平台，提高硬件和应用的可用性和连续性，消除计划内和计划外停机，有利于企业更高效、安全地开展业务

(3) 信息安全解决方案

.....

3) 信息安全解决方案项目举例

以利星行为例，公司的信息安全解决方案业务举例如下：

项目名称		LSH Auto China IT Security Solution (利星行中国 IT 安全解决方案)
客户名称		利星行（中国）汽车企业管理有限公司
服务背景/客户需求		近年来网络安全形势不断恶化，预防未来业务中的安全隐患
项目工作内容		IASO (Infrastructure & Application Security Operation, 为利星行对 SOC (安全运营中心) 平台的定义) 平台建设
项目细分内容	Splunk Enterprise Security 平台架构设计、部署、日志接入	
	安华金和数据库防火墙设计及实施，包含网络架构优化	
	CyberArk 特权账号管理系统设计及实施	
采购内容		Tenable 漏洞管理系统设计及实施
人员要求		CyberArk、Tenable 等相关产品
人员要求		项目经理主导，安全集成经理负责现场实施工作，有 Tenable 等技术认证的工程师以及架构师组成的技术团队
项目	项目调研	针对企业信息安全情况进行调研，整理包括单位基本情况，物理环境情况，信息系统基本情况，网络结构情况，网络设备及安全设备情况等安全信息

关键流程	根据调研结果，设计规划平台搭建方案，包括技术架构设计、管理架构设计和服务流程设计，设计方案如下：
方案设计	
测试验证	导入数据，安全模型测试效果
方案实施	IASO 平台实施搭建
实现效果	搭建后的 IASO 平台可实时展示企业内部监控数据的风险态势及告警状态，结合漏洞管理系统、防火墙及账户管理系统等安全架构保护企业业务数据安全

第二部分、中介机构核查意见

一、核查程序

针对上述事项，保荐机构执行了以下核查程序：

- 1、取得发行人的采购明细表，了解发行人主要采购的产品情况，包括产品名称、采购数量、采购金额、供应商名称等；取得发行人的收入明细表，查看采购的主要产品对应的销售情况，确认对应的业务类型；
- 2、抽样检查发行人主要供应商的采购合同、发票、付款单、到货验收等资料；
- 3、访谈发行人管理层及相关采购人员，了解发行人采购模式、采购流程和定价依据；
- 4、访谈发行人的主要供应商，了解定价方式、合作契机、合作历史、主要交易情况；查询供应商官方网站、京东商城等公开渠道查询主要产品公开市场价

格，并与发行人采购价格进行对比；

5、对发行人主要供应商执行函证程序，确认往来余额及采购金额等信息，以确认交易的真实性和准确性；

6、通过企查查查阅发行人各类采购的前五大供应商的基本情况；

7、获取发行人报告期内主要客户金额较大的合同、设计方案等相关资料，访谈发行人实际控制人，了解发行人采购内容的使用和销售交付方式、发行人的实际工作内容及发挥的作用、发行人采购后在此基础上具体从事的生产工序、核心技术的相关体现等；

8、通过对供应商微软（中国）有限公司进行访谈、公开资料查询等方式，了解发行人在微软企业级服务合作伙伴中的地位；

9、获取发行人目前拥有的相关资质证书，核查具体授权内容、授权期限、续期要求、并通过公开资料网络查询以及与供应商访谈等方式了解发行人取得微软等原厂商产品代理授权的具体情况、主要原厂商对其不同合作伙伴的相关政策、发行人在主要原厂商中的地位等，确认发行人取得的代理授权是否存在排他性条款等影响发行人销售的情况以及发行人相对其他新进入者具有的优势情况；

10、通过企查查、国家企业信用信息公示系统等网站获取上海蓝云网络科技有限公司的工商信息、股权结构等，并获取世纪互联年度报告，对世纪互联与上海蓝云网络科技有限公司之间的关系进行核查；

11、通过公开市场查阅发行人采购的主要产品的销售价格，并与发行人的采购价格进行对比分析；

12、访谈发行人实际控制人，了解报告期内是否存在客户指定供应商或直接指定采购材料类型、采购单价的情形。

二、核查意见

经核查，保荐机构认为：

1、报告期内，发行人软件、硬件、外购服务的采购金额变动情况具有商业合理性，可以对应公司具体业务类型。发行人各种业务类型均需要采购服务，存在不同业务采购同类软硬件产品的情形；

2、公司采购的主要软硬件产品用于不同的行业客户或者同一客户的不同需求，向主要供应商采购价格主要基于原厂指导价以及具体的差异化折扣确定，采购价格与市场价格较为接近，不存在重大差异。价格折扣一般与采购数量、采购规模等因素相关。公司采购的软件产品，在不同供应商之间差异不大。公司不同供应商之间部分同类硬件产品的采购价格存在一定的差异；

3、发行人对外采购主要包括软硬件产品以及外购服务，其中软硬件产品主要用于 IT 基础架构建设，外购服务主要是为项目实施过程中提供辅助性、临时性服务。软件产品的交付方式主要通过电子邮件交付至客户邮箱，硬件产品的交付方式主要为通过快递等方式送到客户指定地点，第三方服务交付方式主要为实施交付；

4、发行人采购后并未进行额外的生产工序，核心技术主要应用于项目前期的评估、测试以及方案设计阶段，发行人提供的解决方案是具有明显行业属性的定制化方案，与简单的软硬件贸易、代理销售或总装集成业务有着本质的区别；

5、微软拥有众多企业级服务合作伙伴，发行人在其中地位较高。发行人拥有的原厂商产品代理授权大部分不存在排他性条款，不影响发行人向其他客户销售产品。发行人在原厂商中的地位均为“中”或者“高”，与原厂商合作模式具有持续性，对于新进入者具有一定优势；

6、上海蓝云网络科技有限公司成立于 2013 年，陈升为其实际控制人，根据世纪互联年报信息，上海蓝云网络科技有限公司实际受世纪互联通过 VIE 架构控制；

7、报告期内不存在客户指定供应商或直接指定采购材料类型、采购单价的情形；

8、发行人作为一家专业的 IT 基础架构解决方案提供商，以咨询方案为驱动、产品交付为体现，业务完整，具有独立持续经营能力，其业务实质与招股说明书披露情况一致，不存在美化包装发行人业务情况。

5. 关于供应商

根据申报材料，报告期内，（1）发行人向前五大供应商采购金额占当期采购总额的比例为 52.98%、51.32%和 48.60%；（2）公司取得主要供应商的返利金额分别为 2,103.29 万元、2,361.02 万元、3,219.71 万元。

请发行人：（1）结合业务类型，说明报告期各期各类采购前五大供应商的成立时间、注册资本、经营范围、股权结构、与发行人合作年限、业务往来的背景、建立业务关系的方式、主要采购产品及服务、采购金额及其占其同类产品的采购比重、结算方式，与发行人及其关联方、关键岗位人员是否存在关联关系或其他资金交易往来、利益安排；前述主要供应商及对其采购金额各期变动的原因；（2）说明报告期各期各类采购返利金额及占采购金额比例情况，按采购类别和供应商说明报告期内主要采购返利政策情况，返利政策、返利比例是否符合行业惯例，相关购销会计处理是否符合企业会计准则的规定。

请保荐机构、申报会计师说明核查依据、过程，发表明确核查意见。

【问题回复】

第一部分、发行人说明

一、结合业务类型，说明报告期各期各类采购前五大供应商的成立时间、注册资本、经营范围、股权结构、与发行人合作年限、业务往来的背景、建立业务关系的方式、主要采购产品及服务、采购金额及其占其同类产品的采购比重、结算方式，与发行人及其关联方、关键岗位人员是否存在关联关系或其他资金交易往来、利益安排；前述主要供应商及对其采购金额各期变动的原因

（一）前五大供应商采购金额、占比及金额变动情况

1、前五大供应商采购金额、占比

报告期各期，公司各类采购前五大供应商采购情况如下：

软件					
年度	公司名称	采购金额 (万元)	占软件 比例	主要采购产品及服务	业务类型
2023 年	微软（中国）有限公司	10,161.42	21.94%	O365 E3、M365 E3、Office Std 2021、Office Std CHNS MVL、	数字化办公解决方案

1-6月				WinPro CHNS	
				WinSvrDCCore、SQLSvrEntCore 2019、Win Server Standard Core 2022	云计算解决方案
	深圳市信利康供应链管理有限公司	8,027.67	17.33%	Creative Cloud、Photoshop、Acrobat Pro DC for teams、CCE All Apps	数字化办公解决方案
				MF COBOL Server、Vertica Express Edition 1 Terabyte Software	信息安全解决方案
				All Products Pack license、IntelliJ IDEA	增值供货
	上海蓝云网络科技有限公司	5,621.77	12.14%	M365 Apps、O365 E3	数字化办公解决方案
	神州数码（中国）有限公司	4,440.31	9.59%	Creative Cloud、Photoshop、Acrobat Pro DC for teams	数字化办公解决方案
				VMware vCloud Suite 2019 Standard、VMware NSX-T Advanced、VMware vSphere 7、Production Support/Subscription	云计算解决方案
				AutoCAD	增值供货
	伟仕佳杰（重庆）科技有限公司	3,183.72	6.87%	VMware vSphere 7、Production Support/Subscription	云计算解决方案
2022年	微软（中国）有限公司	25,037.44	21.04%	M365 E3、Office Std 2021、Office Std CHNS MVL	数字化办公解决方案
				WinSvrDCCore、SQLSvrEntCore 2019	云计算解决方案
	上海蓝云网络科技有限公司	24,150.33	20.30%	M365 Apps、O365 E3、O365 ProPlus	数字化办公解决方案
	深圳市信利康供应链管理有限公司	18,999.46	15.97%	Creative Cloud、Photoshop、Acrobat Pro DC for teams、CCE All Apps	数字化办公解决方案
				MF COBOL Server、Vertica Express Edition 1 Terabyte Software	信息安全解决方案
				All Products Pack license	增值供货
	神州数码（中国）有限公司	6,175.15	5.19%	Creative Cloud、Photoshop、Acrobat Pro DC for teams	数字化办公解决方案
				VMware vCloud Suite 2019 Standard、VMware NSX-T Advanced、VMware vSphere 7、Production Support/Subscription	云计算解决方案
				AutoCAD	增值供货
	伟仕佳杰（重庆）科技有限公司	5,100.30	4.29%	Office Std CHNS MVL	数字化办公解决方案
				VMware vSphere 7、Production Support/Subscription	云计算解决方案
2021年	上海蓝云网络科技有限公司	23,961.79	23.25%	M365 Apps、O365 E3、O365 ProPlus	数字化办公解决方案
	微软（中国）有限	16,935.04	16.43%	M365 E3、Office Std 2021、Office Std CHNS MVL	数字化办公解决

2020 年	公司				方案
				WinSvrDCCore、SQLSvrEntCore 2019	云计算解决方案
	深圳市信利康供应链管理有限公司	15,844.59	15.37%	Creative Cloud、Photoshop、Acrobat Pro DC for teams、CCE All Apps	数字化办公解决方案
				MF COBOL Server、Vertica Express Edition 1 Terabyte Software	信息安全解决方案
				All Products Pack license、IntelliJ IDEA	增值供货
	伟仕佳杰（重庆）科技有限公司	5,158.83	5.01%	Office Std CHNS MVL	数字化办公解决方案
				VMware vSphere 7、Production Support/Subsription、Oracle 数据库企业版	云计算解决方案
				WinPro CHNS	数字化办公解决方案
	英迈电子商贸（上海）有限公司	4,536.48	4.40%	Office Std CHNS MVL、WinPro CHNS	数字化办公解决方案
				VMware vCloud Suite 2019 Standard、VMware NSX-T Advanced、VMware vSphere 7、Production Support/Subsription、Red Hat Enterprise	云计算解决方案
	上海蓝云网络科技有限公司	17,520.82	20.48%	M365 Apps、O365 E3、O365 ProPlus	数字化办公解决方案
	微软（中国）有限公司	16,949.50	19.81%	M365 E3、Office Std 2021、Office Std CHNS MVL	数字化办公解决方案
				WinSvrDCCore、SQLSvrEntCore 2019	云计算解决方案
	深圳市信利康供应链管理有限公司	11,220.99	13.12%	Creative Cloud、Photoshop、Acrobat Pro DC for teams、CCE All Apps	数字化办公解决方案
				MF COBOL Server、Vertica Express Edition 1 Terabyte Software	信息安全解决方案
				All Products Pack license、IntelliJ IDEA	增值供货
	英迈电子商贸（上海）有限公司	5,933.16	6.94%	Office Std CHNS MVL、WinPro CHNS	数字化办公解决方案
				VMware vSphere 7、Production Support/Subsription、Red Hat Enterprise	云计算解决方案
	神州数码（中国）有限公司	4,215.01	4.93%	Office Std CHNS MVL、Creative Cloud、Photoshop、Acrobat Pro DC for teams	数字化办公解决方案
				VMware vCloud Suite 2019 Standard、VMware vSphere 7、Red Hat Enterprise	云计算解决方案

硬件

年度	公司名称	采购金额 (万元)	占硬件 比例	主要采购产品及服务	主要业务类型
2023 年 1-6 月	上海诺基亚贝尔股份有限公司	7,560.42	31.67%	诺基亚网络传输设备	增值供货
	紫光数码（苏州）集团有限公司	5,920.14	24.80%	H3C 服务器、HP 服务器	云计算解决方案

	戴尔（中国）有限公司	2,010.25	8.42%	DELL 服务器	云计算解决方案
	上海赢月信息科技有限公司	1,367.37	5.73%	H3C 服务器、HP 服务器	云计算解决方案
	神州数码（中国）有限公司	1,084.13	4.54%	浪潮服务器、EMC 硬件	云计算解决方案
Surface、联想其他硬件				增值供货	
2022 年	上海诺基亚贝尔股份有限公司	7,091.64	17.04%	诺基亚网络传输设备	增值供货
	紫光数码（苏州）集团有限公司	5,591.64	13.43%	H3C 服务器、HP 服务器	云计算解决方案
	戴尔（中国）有限公司	4,505.27	10.82%	DELL 服务器、EMC 硬件	云计算解决方案
	上海赢月信息科技有限公司	3,861.40	9.28%	H3C 服务器、HP 服务器	云计算解决方案
	神州数码（中国）有限公司	2,824.90	6.79%	DELL 服务器、EMC 硬件	云计算解决方案
				Surface、联想其他硬件	增值供货
2021 年	神州数码（中国）有限公司	3,832.94	15.08%	DELL 服务器、EMC 硬件	云计算解决方案
				Surface	增值供货
	上海宝信软件股份有限公司	2,510.23	9.88%	H3C 服务器、HP 服务器	云计算解决方案
	联想（北京）电子科技有限公司	2,295.65	9.03%	联想硬件产品	增值供货
	戴尔（中国）有限公司	2,058.58	8.10%	DELL 服务器、EMC 硬件	云计算解决方案
	伟仕佳杰（重庆）科技有限公司	1,351.92	5.32%	Surface	增值供货
EMC 硬件				云计算解决方案	
2020 年	神州数码（中国）有限公司	1,655.21	10.46%	EMC 硬件	云计算解决方案
				Surface	增值供货
	英迈电子商贸（上海）有限公司	1,464.96	9.25%	联想服务器	云计算解决方案
	联强国际贸易（中国）有限公司	935.30	5.91%	Surface	增值供货
	上海诺基亚贝尔股份有限公司	913.10	5.77%	诺基亚硬件产品	增值供货
	戴尔（中国）有限公司	896.26	5.66%	DELL 服务器、EMC 硬件	云计算解决方案

服务

年度	公司名称	采购金额 (万元)	占服务 比例	主要采购产品及服务	主要业务类型
2023年 1-6月	青翼科技（北京）有限公司	572.49	9.03%	第三方服务	业务类型均涉及
	辽宁泰图秦申科技发展有限公司	404.53	6.38%	第三方服务	业务类型均涉及
	北京金企商祺科技有限公司	349.94	5.52%	第三方服务	业务类型均涉及
	山东裕欣信息科技有限公司	334.64	5.28%	第三方服务	业务类型均涉及
	中宇华富（北京）科技有限公司	332.64	5.25%	第三方服务	业务类型均涉及
2022	中宇华富（北京）	2,091.04	14.61%	第三方服务	业务类型均涉及

2020年	科技有限公司				
	青翼科技（北京）有限公司	1,636.86	11.43%	第三方服务	业务类型均涉及
	依俱数字科技（山东）有限公司	805.38	5.63%	第三方服务	业务类型均涉及
	北京金企商祺科技有限公司	752.31	5.26%	第三方服务	业务类型均涉及
	北京青见科技有限公司	704.00	4.92%	第三方服务	业务类型均涉及
2021年	中宇华富（北京）科技有限公司	807.75	7.70%	第三方服务	业务类型均涉及
	依俱数字科技（山东）有限公司	753.70	7.19%	第三方服务	业务类型均涉及
	北京金企商祺科技有限公司	710.02	6.77%	第三方服务	业务类型均涉及
	山东裕欣信息科技有限公司咨询有限责任公司	699.88	6.67%	第三方服务	业务类型均涉及
	北京青见科技有限公司	683.95	6.52%	第三方服务	业务类型均涉及
2020年	依俱数字科技（山东）有限公司	1,153.65	9.87%	第三方服务	业务类型均涉及
	北京泰丰格瑞科技发展有限公司	936.72	8.01%	第三方服务	业务类型均涉及
	柏睿数据科技（北京）有限公司	933.11	7.98%	第三方服务	业务类型均涉及
	山东裕欣信息科技有限公司咨询有限责任公司	823.45	7.04%	第三方服务	业务类型均涉及
	青翼科技（北京）有限公司	734.11	6.28%	第三方服务	业务类型均涉及

2、采购金额变动情况

报告期各期各类采购前五大供应商采购金额变动的原因如下：

（1）微软（中国）有限公司、上海蓝云网络科技有限公司、深圳市信利康供应链管理有限公司、神州数码（中国）有限公司、伟仕佳杰（重庆）科技有限公司、英迈电子商贸（上海）有限公司、戴尔（中国）有限公司、联想（北京）电子科技有限公司、联强国际贸易（中国）有限公司是公司长期稳定的合作伙伴。报告期内，公司向其采购金额变动原因，一方面是公司与客户维持长期稳定的合作关系，同时充分利用自身行业经验，通过多领域、多区域的业务布局持续不断开发新客户，公司业务规模持续增长，从而采购需求随之增长；另一方面，公司部分供应商为原厂商的代理商，公司有自主选择供货商的权利，根据代理商提供的报价、信用政策等条件择优选择，因此，不同代理商的采购金额有所波动。

（2）2022 年以来，公司向上海诺基亚贝尔股份有限公司采购总额大幅增

长，成为公司硬件前五大供应商，主要系公司 2022 年新增客户 FORTUNE GLOBAL。FORTUNE GLOBAL 在全球范围内落地实施数据中心相关产品，2022 年公司在了解字节跳动海外主体网络传输有相关需求的背景下，向上海诺基亚贝尔股份有限公司采购相关产品。

（3）紫光数码（苏州）集团有限公司和上海赢月信息科技有限公司 2022 年采购总额大幅增长，成为公司硬件前五大供应商，而上海宝信软件股份有限公司 2022 年采购总额大幅减少。一方面系 2022 年蔚来汽车安徽基地建设，H3C 产品采购需求大幅增长；另一方面上海宝信软件股份有限公司对公司的信用政策发生变化，付款周期变短，公司将部分原本向上海宝信软件股份有限公司采购的 H3C 产品变更为向紫光数码（苏州）集团有限公司和上海赢月信息科技有限公司采购。

（4）青翼科技（北京）有限公司、依俱数字科技（山东）有限公司、北京金企商祺科技有限公司、北京青见科技有限公司、山东裕欣信息科技有限公司是稳定合作的第三方服务商。中宇华富（北京）科技有限公司 2021 年开始为公司提供第三方服务，公司对其技术实力较为认可，2022 年加大与其合作。报告期内，公司第三方服务主要向前述供应商采购，根据供应商的报价、信用政策、服务能力等条件择优选择，因此，部分供应商采购总额有所波动。柏睿数据科技（北京）有限公司曾经是公司的主要服务提供商，因其业务转型，主营业务逐渐向含金量更高的业务转变，对辅助性的 IT 服务重视程度下降，2020 年开始公司逐步减少与其合作，因而，采购金额下降。北京泰丰格瑞科技发展有限公司曾经是公司 2020 年主要服务提供商，后因公司业务需求变更逐步减少与其合作，因而采购金额逐渐下降。

综上所述，公司各类采购前五大供应商采购金额变动具有合理性。

（二）各类采购前五大供应商基本情况

报告期各类采购前五大供应商具体情况如下：

供应商名称	成立时间	注册资本	经营范围	股权结构	首次合作时间	业务往来的背景及建立业务关系方式	结算方式
微软（中国）有限公司	1995/11/1	11,902万美元	一般项目：软件开发；信息技术咨询服务；技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广；工程和技术研究和试验发展；包装服务；计算机软硬件及辅助设备批发；计算机软硬件及辅助设备零售；从事与隶属外国（地区）企业相关的非营利性业务活动（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动）；市场调查（不含涉外调查）；教育咨询服务（不含涉许可审批的教育培训活动）；信息咨询服务（不含许可类信息咨询服务）；软件销售；计算机及通讯设备租赁；互联网数据服务；数字技术服务；移动通信设备销售；通信设备销售；音响设备销售；日用百货销售。（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动）许可项目：出版物零售；出版物批发。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动，具体经营项目以相关部门批准文件或许可证件为准）（不得从事国家和本市产业政策禁止和限制类项目的经营活动。）	微软公司 100%	1999 年	发行人主要向其采购微软旗下的软硬件产品，主要用于客户的数字化办公解决方案，公司成立初期，公司主动开发并开始合作	银行转账
上海蓝云网络科技有限公司	2013/3/21	5,000万元人民币	网络科技领域内的技术咨询、技术服务、技术开发、技术转让，计算机软件、电子产品、机械设备、化工产品（除危险化学品、监控化学品、民用爆炸物品、易制毒化学品）的销售，电信业务。【依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动】	上海致沿云惟科技有限公司 100%	2014 年	微软在中国大陆地区云服务商，公司主要向其采购微软旗下软件产品，用于客户数字化办公解决方案，公司主动开发与其合作	银行转账
深圳市信利康供应链管理有限公司	2003/11/19	5,749.8208万元人民币	一般经营项目是：供应链管理服务，国内贸易（法律、行政法规、国务院决定规定在登记前须批准的项目除外）；兴办实业（具体项目另行申报）；经营进出口业务（法律、行政法规、国务院决定禁止的项目除外，限制的项目须取得许可后方可经营）国际货运代理，自有物业租赁。计算机软硬件的技术研发、技术咨询、技术转让、技术服务、技术培训；信息系统的研发；，许可经营项目是：普通货运。	陈少青 74.5652%；彭少端 20.8702%；彭焕林 4.5646%	2019 年	国内知名供应链公司，公司主要通过其采购进口软硬件产品。公司主动开发，寻求合作	银行转账
神州数码（中国）有限公司	2000/4/3	104,272.225万元	一般项目：信息系统运行维护服务；计算机软硬件及外围设备制造；计算机软硬件及辅助设备批发；计算机软硬件及辅助设备零售；通信	神州数码集团股份有限公司 100%	2001 年	神州数码（000034）子公司，主营硬件产品的分	银行转账

		人民币	设备制造；仪器仪表修理；计算机及办公设备维修；通讯设备销售；通讯设备修理；技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广；货物进出口；进出口代理；技术进出口；电子产品销售；第二类医疗器械销售；教育咨询服务（不含涉许可审批的教育培训活动）；信息技术咨询服务。（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动）许可项目：第三类医疗器械经营。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动，具体经营项目以相关部门批准文件或许可证件为准）（不得从事国家和本市产业政策禁止和限制类项目的经营活动。）			销。公司基于下游客户需求，主动寻求合作，向其采购原厂的软硬件产品	
伟仕佳杰（重庆）科技有限公司	2012/2/15	13,000万美元	许可项目：销售：食品，电子出版物、图书、期刊的批发、零售（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动，具体经营项目以相关部门批准文件或许可证件为准）一般项目：研究、开发、生产和销售计算机硬件、软件系统及配套零件、游戏设备、润滑油、钟表眼镜及配件、网络产品、多媒体产品、机械设备、五金交电及电子产品（不含电子出版物）、仪器仪表、服务器等产品的售后服务；销售：日用百货、电子产品（不含电子出版物）、工艺美术品（象牙及其制品除外）、皮革制品、服装鞋帽、玩具、文教用品、摄影器材、体育用品、家具、家用电器、计算机及配件、汽车、汽车配件、摩托车、摩托车配件、宠物用品、金银首饰、珠宝首饰、化妆品、美容仪器、计算机软件、通信设备、I类医疗器械、II类医疗器械、厨卫用品、劳动防护用品、安防设备；佣金代理（拍卖除外）；计算机领域内的技术开发、技术咨询、技术转让、技术服务；市场营销策划；商务信息咨询；图文设计、制作；网页设计、制作；企业形象策划；票务代理；会务服务；仓储服务（不含危险品仓储）；货运代理；电子商务并作为结算中心提供本外币汇款交易结算和相关支持，货物或技术进出口，计算机及通讯设备租赁，办公设备租赁服务，机械设备租赁，电子烟雾化器（非烟草制品、不含烟草成分）销售，非居住房地产租赁（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动）	佳杰科技（中国）有限公司 100%	2013 年	多年的 ICT 电子产品分销服务经验，公司主动寻求合作，向其采购原厂的软硬件产品	银行转账
英迈电子商贸（上海）有限公司	2012/1/5	71,733.3万元人民币	许可项目：出版物批发；出版物零售。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动，具体经营项目以相关部门批准文件或许可证件为准）一般项目：信息技术产品及其零部件、电脑软硬件、半导体、通讯产品、家用电器、第二类医疗器械、日用百货等商品的批发、网上零售、佣金代理（拍卖除外）以及进出口业务，并提供相关的技术咨询、技术支持、维修、售后服务等相关的配套服务，机械	英迈（中国）投资有限公司 100%	2014 年	该公司是全球领先的技术与供应链服务商，公司主动寻求合作，向其采购原厂的软硬件产品	银行转账

			设备租赁，会议展览服务（不涉及国营贸易管理商品，涉及配额、许可证管理商品的，按国家有关规定办理申请）。（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动）				
上海诺基亚贝尔股份有限公司	1983/12/15	693,257.9469万元人民币	一般项目：信息系统集成服务；智能控制系统集成；网络与信息安全软件开发；轨道交通通信信号系统开发；轨道交通专用设备、关键系统及部件销售；光通信设备制造；光通信设备销售；网络设备制造；网络设备销售；数据处理服务；信息系统运行维护服务；技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广；网络技术服务；互联网安全服务；销售代理；工业工程设计服务；工程管理服务；对外承包工程；货物进出口；技术进出口；劳务服务（不含劳务派遣）；企业总部管理；软件开发。（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动）许可项目：建设工程设计；建设工程施工。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动，具体经营项目以相关部门批准文件或许可证件为准）	中国华信邮电科技有限公司 50.0000%； ALCATEL PARTICIPATION S CHINE 26.2926%；诺基亚（上海）企业管理有限公司 16.7709%；朗讯科技投资有限公司 6.9366%	2019 年	中外合资公司，公司基于下游客户需求，主动寻求其合作，向其采购诺基亚旗下网络通讯设备	银行转账
紫光数码（苏州）集团有限公司	2012/5/3	100,000万元人民币	食品经营（以许可证核准范围为准）。销售：计算机及原辅材料、通讯器材（不含卫星电视地面接收及无线电发射装备）、仪器仪表、一类医疗器械、五金交电、机械设备及零配件、钻石、珠宝首饰、汽车、润滑油。零售贵金属制品。房屋租赁。国内贸易（国家限制禁止的项目除外）。计算机网络的安装和系统集成；计算机软硬件的技术开发、技术咨询、技术转让、技术培训；承接通信、智能监控综合系统工程的施工；环境管理体系咨询。自营和代理各类商品及技术的进出口业务（国家限定企业经营或禁止进出口商品和技术除外）。仓储服务（不含危险品）；道路货运经营；装卸服务；保险代理；开发及销售：物流软件、物流设备；设计：供应链解决方案、物流方案。国际、国内货运代理。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动） 许可项目：第三类医疗器械经营（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动，具体经营项目以审批结果为准） 一般项目：第二类医疗器械销售；广告设计、代理；广告发布（非广播电台、电视台、报刊出版单位）；会议及展览服务；汽车零配件批发；汽车装饰用品销售；日用化学产品销售；专用化学产品销售（不含危险化学品）；化工产品销售（不含许可类化工产品）（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动）	紫光股份有限公司 100%	2016 年	知名 ICT 分销商，公司主动寻求合作，向其采购服务器	银行转账、票据
戴尔（中国）有	1997/12/29	2,680万	1、制造、组装、研发计算机产品，移动电话产品，网络通信设备（路	DELL ASIA	2005 年	全球知名厂商，公司主动	银行

限公司		美元	由器、交换机、网络数据中心产品），网络和数据安全设备（防火墙），移动数据终端，传真机，打印机，投影仪，多功能一体机产品，其它电子产品和数据处理产品及有关的外围产品、备件、设备和软件；从事上述产品、其它戴尔品牌产品、相关配套系列产品的销售（包括出口和租赁）和相关服务 2、承包信息技术工程并提供整体解决方案，为所承包工程提供相关配套的信息技术产品（包括进口和租赁）；提供售后和技术咨询服务。3、从事为出口信息技术产品的采购活动，其中包括原材料和零部件的采购、销售和服务。4、从事各类商品的进出口、批发、佣金代理（拍卖除外）及相关配套业务；5、云计算服务产品的代售及相关咨询服务。（国家禁止经营的商品除外，涉及配额许可证管理，专项规定管理的商品按国家有关规定办理。）。	HOLDINGS PTE.LTD 100%		寻求合作，向其采购硬件设备	转账
上海赢月信息科技有限公司	2008/5/28	2,000万元人民币	许可项目：各类工程建设活动；第一类增值电信业务；第二类增值电信业务。（依法须经批准的项目,经相关部门批准后方可开展经营活动,具体经营项目以相关部门批准文件或许可证件为准）一般项目：技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广；软件开发；电子元器件批发；计算机软硬件及辅助设备批发；计算机软硬件及辅助设备零售；通讯设备销售；计算机及通讯设备租赁；企业管理；会议及展览服务；专业设计服务。（除依法须经批准的项目外,凭营业执照依法自主开展经营活动）	兰佳 100%；李振荣 100%	2010 年	公司主动开发，向其采购原厂的硬件设备	银行转账
上海宝信软件股份有限公司	1994/8/15	200,215.8781万元人民币	计算机、自动化、网络通讯系统及软硬件产品的研究、设计、开发、制造、集成，及相应的外包、维修、咨询等服务；智能交通、智能建筑、机电一体化系统及产品的研究、设计、开发、制造，销售相关产品，机电设备、仪器仪表类产品的批发进出口及相关服务，转口贸易；不间断电源、蓄电池、精密空调产品的研究、设计、开发、制造，销售相关产品；公共安全防范工程及信息系统安全工程的设计、施工和维修；在线信息与数据检索，第一类增值电信业务中的因特网数据中心业务，第二类增值电信业务中的信息服务业务（不含固定网电话信息服务）。【依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动】	宝山钢铁股份有限公司 48.9102%；香港中央结算有限公司 4.0931%；其他 46.9967%	2020 年	宝信软件（600845）主要从事信息化业务，公司基于业务需要，主要向其采购 H3C 服务器	银行转账、票据
联想（北京）电子科技有限公司	2017/1/16	15,000万元人民币	技术开发、技术咨询、技术服务、技术转让；软件开发；销售计算机、软件及辅助设备、电子产品、机械设备、家用电器、通讯设备；货物进出口、技术进出口、代理进出口；企业管理咨询；经济贸易咨询；计算机维修；计算机系统服务；基础软件服务；应用软件开发。（企业依法自主选择经营项目,开展经营活动；依法须经批准的项目,经相	联想（北京）有限公司 100%	2017 年	联想集团旗下公司，公司主动寻求合作，向其采购硬件 PC 等产品	银行转账

			关部门批准后依批准的内容开展经营活动；不得从事本市产业政策禁止和限制类项目的经营活动。)				
联强国际贸易 (中国)有限公司	2005/11/25	46,300万 美元	从事计算机硬件、软件、外部设备、网络产品、电子元件、家用视听产品、儿童玩具、GPS 定位系统、照相器材、电子产品、一类和二类医疗器械、家用电器、电气设备、文化用品、办公用品、安防设备、厨房用具、化妆品、日用品、通讯及广播电视设备、自行车、电动自行车及配件、教学设备、实验设备仪器、测量仪器、仪器仪表、检验检疫设备、精密仪器、实验室耗材、化学试剂(不含危险品)、工艺美术品(文物、象牙及其制品除外)、装饰材料、移动通信产品及相关产品的进出口、批发、网上零售、佣金代理(拍卖除外)；图书、报纸、期刊、电子出版物的批发和零售；食品流通(粮食除外)；计算机软硬件的系统集成、安装及维护，提供上述产品相关的技术咨询、研发、技术服务、维修服务、售后服务，商品仓储和配送服务(除危险品)；软件和信息技术服务的系统集成，并提供相关的技术咨询、开发和技术服务；会展会务服务(主办、承办除外)，企业管理服务。(不涉及国营贸易管理商品，涉及配额许可证管理、专项规定管理的商品按照国家有关规定办理)。【依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动】	联强国际(中国) 投资有限公司 100%	2014 年	知名原厂代理商，公司主动向其采购原厂的软硬件产品	银行 转账
中宇华富(北京)科技有限公司	2013/8/20	500万元 人民币	技术推广服务；计算机系统服务；基础软件服务；软件开发；应用软件开发服务(不含医用软件)；产品设计；模型设计；包装装潢设计；工艺美术设计；文艺创作；教育咨询(不含出国留学咨询及中介服务)；经济贸易咨询；公共关系服务；会议服务；翻译服务；电脑图文设计、制作；企业策划；设计、制作、代理、发布广告；市场调查；企业管理咨询；承办展览展示活动；组织文化艺术交流活动(不含演出)；自然科学研究；工程和技术研究；农业科学研究；医学研究(不含诊疗活动)；数据处理(数据处理中的银行卡中心、PUE 值在 1.5 以上的云计算数据中心除外)。(市场主体依法自主选择经营项目，开展经营活动；依法须经批准的项目，经相关部门批准后依批准的内容开展经营活动；不得从事国家和本市产业政策禁止和限制类项目的经营活动。)	高旭 99%；柳芳 1%	2021 年	该公司主要经营 IT 技术服务，经朋友介绍，公司与其合作	银行 转账
青翼科技(北京)有限公司	2010/3/19	1,000万 元人民币	一般项目：技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广；单用途商业预付卡代理销售；软件开发；信息系统集成服务；信息技术咨询服务；数据处理和存储支持服务；互联网销售(除销售需要许可的商品)；租赁服务(不含许可类租赁服务)；广告设	潘爱祥 55%；保 丽 45%	2020 年	该公司主要经营 IT 技术服务，因发行人项目需要，发行人主动采购服务	银行 转账

			计、代理；广告发布；广告制作；旅客票务代理；信息咨询服务（不含许可类信息咨询服务）；市场调查（不含涉外调查）；会议及展览服务；汽车装饰用品销售；停车场服务。（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动）许可项目：旅游业务；基础电信业务；互联网信息服务；第一类增值电信业务。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动，具体经营项目以相关部门批准文件或许可证件为准）（不得从事国家和本市产业政策禁止和限制类项目的经营活动。）				
依俱数字科技（山东）有限公司	2020/9/9	300万元人民币	一般项目：技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广；数据处理和存储支持服务；计算机系统服务；软件开发；网络与信息安全软件开发；数字文化创意软件开发；软件外包服务；企业管理；市场调查（不含涉外调查）；企业形象策划；信息技术咨询服务；会议及展览服务；劳务服务（不含劳务派遣）；国内贸易代理；广告设计、代理；广告制作；广告发布（非广播电台、电视台、报刊出版单位）；机械设备租赁；文化用品设备出租；休闲娱乐用品设备出租；电子产品销售（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动）	柳芳 100%	2020 年	因项目需要，经朋友介绍，发行人向其采购技术服务	银行转账
北京金企商祺科技有限公司	2018/10/19	1,000万元人民币	技术开发、技术咨询、技术推广、技术转让、技术服务；软件开发，软件咨询；设计、制作、代理、发布广告；经济贸易咨询；电脑图文设计；平面设计；销售日用品、针纺织品、服装、家用电器、计算机、软件及辅助设备、电子产品、机械设备、文化用品、体育用品、通讯设备、汽车零配件；计算机系统服务；数据处理（数据处理中的银行卡中心、PUE 值在 1.5 以上的云计算数据中心除外）；产品设计；会议服务；承办展览展示活动；货物进出口、技术进出口、代理进出口；租赁机械设备；汽车装饰；机动车公共停车场管理；机动车维修；汽车租赁；经营电信业务；工程设计。（市场主体依法自主选择经营项目，开展经营活动；经营电信业务、工程设计以及依法须经批准的项目，经相关部门批准后依批准的内容开展经营活动；不得从事国家和本市产业政策禁止和限制类项目的经营活动。）	高彩凤 80%；李京 20%	2020 年	该公司主要经营 IT 技术服务，因发行人项目需要，发行人主动采购服务	银行转账
北京青见科技有限公司	2018/5/9	1,000万元人民币	技术推广服务；软件开发；数据处理；销售针纺织品、服装、鞋帽、化妆品、卫生间用具、厨房用具、日用品、文具用品、珠宝首饰、工艺品、照相器材、I 类医疗器械、汽车配件、家用电器、计算机、软件及辅助设备、通信设备、电子产品；汽车租赁（不含九座以上客车）；设计、制作、代理、发布广告；票务代理（不含航空机票销售代理）；	宋云飞 55%；薛春刚 45%	2020 年	该公司主要经营 IT 技术服务，因发行人项目需要，发行人主动采购服务	银行转账

			市场调查；会议及展览服务；销售食品；经营电信业务。（市场主体依法自主选择经营项目,开展经营活动；销售食品、经营电信业务以及依法须经批准的项目,经相关部门批准后依批准的内容开展经营活动；不得从事国家和本市产业政策禁止和限制类项目的经营活动。）				
辽宁泰图索申科技发展有限公司	2019/12/25	2,000 万元人民币	计算机软件、电力技术、环保技术研发、技术咨询、技术服务；阀门及配件、永磁耦合器、仪器仪表、五金交电、电力设备、建筑材料、密封材料、化工产品（不含危险化学品）、金属材料、通信器材、摄像器材、电子产品、润滑油销售；机械设备销售、安装、维修、租赁；水处理工程设计、施工（依法须经批准的项目,经相关部门批准后方可开展经营活动。）	张帅 60%；王亮 40%	2023 年	因项目需要，经朋友介绍，发行人向其采购技术服务	银行转账
山东裕欣信息科技有限公司	2020/8/21	300万元人民币	一般项目：软件开发；信息技术咨询服务；技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广；软件外包服务；企业管理；人工智能基础软件开发；人工智能应用软件开发；人工智能理论与算法软件开发；人工智能公共数据平台；人工智能基础资源与技术平台；人工智能通用应用系统；人工智能公共服务平台技术咨询服务；人工智能行业应用系统集成服务；数字文化创意软件开发；信息系统集成服务；信息系统运行维护服务；网络与信息安全软件开发；网络技术服务；大数据服务；数据处理服务；数据处理和存储支持服务；计算机系统服务；物联网技术服务。（除依法须经批准的项目外,凭营业执照依法自主开展经营活动）	李文 99%；程志鑫 1%	2020 年	因项目需要，经朋友介绍，发行人向其采购技术服务	银行转账
北京泰丰格瑞科技发展有限公司	2006/1/19	100万元人民币	技术开发、技术转让、技术咨询、技术服务；销售电子产品、计算机、软件及辅助设备、通讯设备。（市场主体依法自主选择经营项目,开展经营活动；依法须经批准的项目,经相关部门批准后依批准的内容开展经营活动；不得从事国家和本市产业政策禁止和限制类项目的经营活动。）	张明月 60%；林斌 40%	2020 年	该公司主要经营 IT 技术服务，因发行人项目需要，发行人主动采购服务	银行转账
柏睿数据科技（北京）有限公司	2014/4/17	6,000万元人民币	一般项目：技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广；计算机系统服务；计算机软硬件及辅助设备批发；计算机软硬件及辅助设备零售；通讯设备销售；技术进出口；货物进出口；大数据服务；数据处理服务；软件开发；信息技术咨询服务；云计算设备制造；云计算设备销售；云计算装备技术服务；工业互联网数据服务。（除依法须经批准的项目外,凭营业执照依法自主开展经营活动）（不得从事国家和本市产业政策禁止和限制类项目的经营活动。）	北京柏睿数据技术股份有限公司 100%	2019 年	该公司是以数据库系统为核心的大数据公司，2019 年因业务需要，发行人主动采购其服务	银行转账

报告期各期各类采购前五大供应商与发行人及其关联方、关键岗位人员均不存在关联关系或其他资金交易往来、利益安排。

二、说明报告期各期各类采购返利金额及占采购金额比例情况，按采购类别和供应商说明报告期内主要采购返利政策情况，返利政策、返利比例是否符合行业惯例，相关购销会计处理是否符合企业会计准则的规定

(一) 报告期各期各类采购返利金额及占采购金额比例情况

报告期内，发行人取得的返利金额如下：

单位：万元

项目	2023年1-6月	2022年度	2021年度	2020年度
返利金额	1,528.89	3,219.71	2,361.02	2,103.29

报告期内，发行人采购的主要产品的返利情况如下：

单位：万元

产品类型	2023年1-6月			2022年度		
	返利金额	采购金额	比例	返利金额	采购金额	比例
MS-O365	219.46	10,066.22	2.18%	729.43	32,290.62	2.26%
MS-Azure	262.65	11,314.61	2.32%	728.57	15,628.12	4.66%
SPLA	276.89	3,562.12	7.77%	458.20	7,326.09	6.25%
Adobe	125.65	4,179.00	3.01%	336.72	9,704.58	3.47%
阿里云	69.73	380.31	18.34%	117.58	1,151.20	10.21%
合计	954.39	29,502.25	3.23%	2,370.50	66,100.61	3.59%

(续上表)

产品类型	2021年度			2020年度		
	返利金额	采购金额	比例	返利金额	采购金额	比例
MS-O365	497.61	28,234.24	1.76%	612.42	19,582.64	3.13%
MS-Azure	476.22	7,709.20	6.18%	518.68	5,621.49	9.23%
SPLA	55.85	2,392.48	2.33%	5.65	130.05	4.34%
Adobe	452.55	9,670.70	4.68%	407.04	6,440.44	6.32%
阿里云	119.40	958.00	12.46%	0.00	52.11	0.00%
合计	1,601.63	48,964.62	3.27%	1,543.79	31,826.73	4.85%

注：上表 MS-Azure、SPLA、阿里云采购金额按总额法列示。

发行人返利主要来自于微软、Adobe 和阿里云等原厂商，各类产品返利比例因返利政策调整、采购内容不同存在一定的波动。

（二）按采购类别和供应商说明报告期内主要采购返利政策情况

发行人主要返点产品对应的供应商情况如下：

序号	产品类型	主要供应商	计算频率
1	MS-O365	上海蓝云网络科技有限公司	每季度
2	MS-Azure	上海蓝云网络科技有限公司	每季度
3	SPLA	微软（中国）有限公司	每季度
4	Adobe	深圳市信利康供应链管理有限公司	每月、每季度
5	阿里云	阿里云计算有限公司	每月、每季度、每年

1、微软 O365 产品返利政策

微软 O365 产品返利由订单采购金额乘以该订单的返利比例确定。发行人一般与客户签订期限 3 年的销售合同，每年度向供应商分别进行采购。在计算返利时，合同期内各年度的订单采购金额对应的返利比例有所不同，不同的订单价格级别对应的返利比例亦有所不同。报告期内，微软 O365 产品的返利政策如下表所示：

报告期	订单类别	订单价格级别			
		A	B	C	D
2020年7月 -2021年6月	合同期第一年订单收入以及合同期内新增订单收入	中等	较低	较低	较低
	合同期第二年/第三年的订单收入	较低	较低	较低	较低
2021年7月 -2022年6月	合同期第一年订单收入以及合同期内新增订单收入	中等	较低	较低	较低
2022年7月 -2023年6月	合同期第一年订单收入以及合同期内新增订单收入	较低	较低	较低	较低

注 1：订单价格级别根据订单的数量确定，具体价格级别由微软确定，A-D 价格级别对应的返利比例依次下降；

注 2：微软的财年从每年的 7 月 1 日至次年的 6 月 30 日，返利政策每财年进行调整；

注 3：返利比例按照区间范围表述为较低：5%以下（不含），中等：5%-10%（不含），较高：10%-15%（不含）；高：15%以上（含），下同。

报告期内，微软 O365 产品的返利政策的变动情况如下表所示：

变动因素	变动内容

返利计算依据	2021 年 6 月之前，合同期第二年/第三年的订单收入计入返利的计算依据，自 2021 年 7 月起，该部分收入不再计入返利计算依据
返利比例	报告期内各价格级别对应的返利比例呈下降趋势

报告期内，微软 O365 产品的返利政策中返利计算依据以及相应的返利比例均有所收紧，导致实际返利比例整体有所下降。2022 年返利比例较 2021 年小幅上升，主要系新增订单占比升高及订单价格级别结构变化导致。

2、微软 Azure 产品的返利政策

微软 Azure 产品的供应商主要为上海蓝云网络科技有限公司，而对于该部分 Azure 产品的返利同时来自于上海蓝云网络科技有限公司和微软（中国）有限公司两家供应商。Azure 产品返利分为新客户下单返利和用量返利，下单返利的计算依据为新客户的首次订单金额；用量返利的计算依据为客户已使用的用量金额，仅下单但尚未使用的订单金额不计入内。

报告期内，Azure 产品主要返利政策如下表所示：

报告期	返利类型	返利比例	返利来源
2020年7月-2021年6月	新客户下单返利	高	微软（中国）有限公司
	用量返利	较低	
	用量返利	较低	上海蓝云网络科技有限公司
2021年7月-2022年6月	用量返利	较低	微软（中国）有限公司
	用量返利	较低	上海蓝云网络科技有限公司
2022年7月-2023年6月	用量返利	较低	微软（中国）有限公司
	用量返利	较低	上海蓝云网络科技有限公司

上述不同类型的返利比例可叠加计算，如 2020 年 7 月-2021 年 6 月之间新客户下单后按下单金额适用高的返利比例，该客户再次下单则不适用该返利比例。另外还可按该客户的实际用量金额同时适用来自于微软（中国）有限公司和上海蓝云网络科技有限公司较低的用量返利。2021 年 7 月后，新客户下单返利取消，同时下调了用量返利比例。

报告期内，微软 Azure 产品返利政策中的返利比例有所下降，导致实际返利比例下降。

3、微软 SPLA 产品返利政策

发行人主要从微软（中国）有限公司采购 SPLA 产品，该产品的返利比例与产品类型有关。具体情况如下：

产品类型	A	B	C	D
返利比例	中等	中等	中等	较低

注：以上各产品类型包含的具体产品由微软确定，A-D 产品类型对应的返利比例依次下降。

报告期内，微软 SPLA 产品返利政策未发生变化。微软 SPLA 产品实际返利比例有所波动，主要系报告期内采购的各类产品占比变动所致。

4、Adobe 产品返利政策

发行人主要从深圳市信利康供应链管理有限公司采购 Adobe 产品，Adobe 产品返利按类型分为大单返点和业绩返点，具体情况如下：

产品线	类型	计算频率	返利政策
Adobe	大单返点	每月	CC类产品10套以上返点比例较高；AC类产品10套以上，返点比例由高（2020年1月-2023年2月），下调至较高（2023年3月起）。
Adobe	业绩返点	每季度	每季度厂商分别给出CC类产品和AC类产品相应的业绩任务，根据完成的不同的任务比例，厂商会给出相应的返点金额。

注：CC类产品包括：Photoshop for teams、Adobe Premiere Pro for teams、After Effects for teams、InDesign for teams、Illustrator for teams等，AC类产品包括Acrobat Pro DC for teams、Acrobat Pro DC for enterprise等。

Adobe 产品返利以业绩返点为主，业绩返点根据厂商的政策每季度进行调整，因此业绩返点存在一定波动。AC 类产品的大单返点比例在 2023 年 3 月进行了下调，10 套以上的返点比例由高下调至较高。

5、阿里云产品返利政策

发行人从阿里云计算有限公司采购阿里云公有云产品，阿里云公有云产品返利分为月度、季度和年度返利，具体情况如下：

返利类型	返利基数	2020年4月至2021年3月		2021年4月至2022年3月	
		业绩门槛	返利比例	业绩门槛	返利比例
月度返利	月度业绩	2万	高	2万	高
季度返利	季度业绩	30万	中等	30万	中等
		150万	较高	200万	较高
		300万	较高	500万	较高
				3000万	较高
年度返利	年度业绩	1000万	较低	1000万	较低
		2000万	较低	3000万	较低
				15000万	中等

（续上表）

返利类型	返利基数	2022年4月至2023年3月		2023年4月至2024年3月	
		业绩门槛	返利比例	业绩门槛	返利比例
月度返利	月度业绩	2万	较高	2万	高
季度返利	季度业绩	25万	中等	40万*各季度比例	较低
		150万	中等	200万*各季度比例	中等
		350万	中等	1000万*各季度比例	较高
		2000万	较高	3000万*各季度比例	较高
				1.5亿*各季度比例	较高
年度返利	年度业绩	增长率20%	较低	200万	较低
		增长率30%	较低	1000万	较低
		增长率40%	较低	3000万	较低
				1.5亿	中等

注 1: 2022 年 4 月至 2023 年 3 月年度业绩返利比例以该年度业绩较上年度增长率计算;

注 2: 2023 年 4 月至 2024 年 3 月的季度业绩门槛为年度总业绩*各季度比例计算, 各季度比例分别为年度总业绩的 15%、25%、30%和 30%。

报告期内, 阿里云产品每年度各类返利的业绩门槛及对应的返利比例有所调整, 导致发行人取得的实际返利比例有所波动。

(三) 返利政策、返利比例是否符合行业惯例

发行人的相关返利政策在行业中较为普遍, 原厂商一般会根据自己的销售策略, 制定面向下游统一的返利政策, 但同行业可比公司并未披露具体返利金额和返利比例, 因此无法与同行业可比公司进行比较。

(四) 相关购销会计处理是否符合企业会计准则的规定

报告期内, 发行人取得供应商的返利类型如下:

单位: 万元

返利类型	2023年1-6月	2022年度	2021年度	2020年度	会计处理
净额法业务返利	618.11	1,247.10	546.59	529.35	确认收入
总额法业务返利	910.77	1,972.61	1,814.43	1,573.94	冲减成本
合计	1,528.89	3,219.71	2,361.02	2,103.29	

报告期内, 发行人取得供应商返利金额分别为 2,103.29 万元、2,361.02 万元、3,219.71 万元和 1,528.89 万元。公司的返利会计处理方式与相应产品的收入确认方式有关, 发行人将净额法业务取得的返利确认收入, 将总额法业务取得的返利

冲减成本。

1、净额法业务取得的返利确认收入

发行人的净额法业务包括公有云产品业务和销售给客户 A 的微软 SPLA 产品业务，公司将该类业务按净额确认收入。

公有云产品业务是指公司采购微软 Azure 和阿里云等公有云产品业务。公司主要以代理人的身份从事该类产品的交易，原厂商以返利形式向公司支付佣金或手续费，公司对于公有云产品以净额法确认收入，对该类产品的返利确认营业收入。

销售给客户 A 的微软 SPLA 产品业务是指公司与客户 A 签订《微软服务提供商授权许可（SPLA）销售合同》，向微软采购 SPLA 产品，并销售给客户 A。该合同的实质是公司作为代理人协助微软向客户 A 提供产品交付服务，公司按照净额法确认收入，对该类产品的返利确认营业收入。

根据《企业会计准则第 14 号——收入（2017）》第三十四条，“企业为代理人，应当按照预期有权收取的佣金或手续费的金额确认收入，该金额应当按照已收或应收对价总额扣除应支付给其他相关方的价款后的净额，或者按照既定的佣金金额或比例等确定”，发行人对上述两类净额法业务形成的返利的会计处理符合企业会计准则相关规定。

2、总额法业务取得的返利冲减成本

除上述两类净额法业务外，公司在其他业务中以主要责任人身份向客户交付产品并提供服务，按照总额法确认收入。按照公司与供应商既定的采购返利政策，定期与供应商对账后确认返利，冲减当期营业成本。

根据《监管规则适用指引——会计类第 2 号》，“2-5 销售返利的会计处理：企业应当基于返利的形式和合同条款的约定，考虑相关条款安排是否会导致企业未来需要向客户提供可明确区分的商品或服务，在此基础上判断相关返利属于可变对价还是提供给客户的重大权利。一般而言，对基于客户采购情况等给予的现金返利，企业应当按照可变对价原则进行会计处理”，发行人收到采购返利按可变对价原则进行会计处理。发行人根据供应商的返利政策定期与供应商进行对账

确定返利金额。发行人在确认返利时，采购的存货均已实现销售，因此按照返利金额冲减当期主营业务成本，会计处理方式符合企业会计准则的规定。

综上所述，发行人与返利相关购销业务的会计处理符合企业会计准则的规定。

第二部分、中介机构核查意见

一、核查程序

针对上述事项，保荐机构、申报会计师执行了以下核查程序：

1、取得发行人的采购明细表，了解发行人主要采购的产品情况，包括产品名称、采购数量、采购金额、供应商名称等，分析各家供应商采购金额的变动情况；

2、取得发行人的收入明细表，了解发行人采购的主要产品对应的销售情况，确认对应的业务类型；

3、对发行人主要供应商执行函证程序，确认往来余额及采购金额等信息，以确认交易的真实性和准确性；

4、访谈发行人的主要供应商，了解定价方式、合作契机、合作历史、主要交易情况、结算方式、与发行人及其关联方是否存在关联关系；通过企查查查阅发行人各类采购的前五大供应商的基本情况，核查主要供应商是否与发行人及其关联方、员工或前员工之间存在关联关系；获取发行人实际控制人、董监高及关键岗位员工的银行流水，确认其与供应商是否存在其他资金交易往来或利益安排；获取发行人实际控制人及董监高的关联方调查表，核查公司实际控制人、董监高及其关联方与发行人主要供应商之间是否存在关联关系或其他利益安排；

5、获取发行人报告期内采购返利明细，查阅供应商或原厂商的返利奖励政策，访谈相关业务人员，了解报告期内返利政策的调整情况以及实际返利的执行情况；访谈财务负责人，了解采购返利相关的会计处理，查阅采购返利相关凭证；查阅同行业可比公司年报，了解同行业可比公司关于返利政策和返利金额的披露情况。

二、核查意见

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

1、报告期内，发行人各类采购前五大供应商与发行人及其关联方、关键岗位人员不存在关联关系或其他资金交易往来、利益安排，发行人各类采购前五大供应商及其采购金额变动具有合理性；

2、发行人的相关返利政策在行业中较为普遍，原厂商一般会根据自己的销售策略，制定面向下游统一的返利政策，但同行业可比公司并未披露具体返利金额和返利比例，因此无法与同行业可比公司进行比较；相关购销会计处理符合企业会计准则的规定。

6. 关于股权和出资

根据申报材料，（1）胡衡沅于 2009 年 7 月至 2015 年 7 月期间代晋健持有昆仑有限股权；股权代持存续期间，昆仑有限共经历五次增资，晋健自 2010 年 7 月增资后一直持有昆仑有限 22%的股权；2015 年 7 月胡衡沅将代持的 22%股权转让给实际出资人晋健，委托持股关系恢复至真实持股状态；（2）公司在 2016 年申请股转系统挂牌过程中，立信会计师对全体发起人股东的出资进行了重新审验并进行调整；（3）胡衡沅持有发行人 2,425.68 万股股份，占发行人股本总额的 33.69%，同时为发行人股东昆仑合伙（持有公司 1,077.84 万股股份，持股比例为 14.97%）的执行事务合伙人；胡衡沅合计控制发行人 48.66%的股份，为发行人的控股股东、实际控制人；（4）晋健持有发行人 1,347.12 万股股份，占发行人股本总额的 18.71%，同时在昆仑合伙中的出资比例为 24.32%；（5）昆仑合伙成立于 2015 年 8 月，为发行人的员工持股平台，目前存在已离职员工。

请发行人说明：（1）股权代持的背景、原因及形成过程，是否通过代持规避相关法律法规等；是否均签署代持协议，代持协议的主要内容和签署时间，五次增资出资款的支付金额、时间和来源，与资金流水的对应关系，是否存在转账凭证等代持关系确认依据；（2）代持解除是否为双方真实意思表示，是否履行了必要程序、税收缴纳义务，是否存在纠纷或潜在纠纷；历史上所有股权代持是否已彻底清理，清理过程是否符合法律法规的规定，是否为双方真实意思表示，是否存在纠纷或潜在纠纷，本次发行前股东所持公司股份是否清晰；

（3）立信会计师在公司申请股转系统挂牌过程中对股东出资进行调整的原因，公司历史沿革中出资是否存在瑕疵；（4）胡衡沅和晋健认购昆仑合伙份额的情况，支付金额、时间和资金来源，是否存在借款出资或代持的情况；（5）胡衡沅作为执行事务合伙人决策事务的具体情况，并结合合伙协议主要内容、重大事项决策权和否决权、内部决策权限和程序、相关方权利义务关系等情况，说明胡衡沅控制昆仑合伙的依据，并进一步说明发行人的实际控制人认定是否准确；（6）员工持股平台中存在已离职员工的原因，相关员工离职后股份处理方式是否符合《合伙协议》条款。

请保荐机构、发行人律师说明核查依据、过程，并发表明确核查意见。

请保荐机构、发行人律师按照《监管规则适用指引——关于申请首发上市企业股东信息披露》的规定对上述事项进行核查，并发表明确意见。

【问题回复】

第一部分、发行人说明

一、股权代持的背景、原因及形成过程，是否通过代持规避相关法律法规等；是否均签署代持协议，代持协议的主要内容和签署时间，五次增资出资款的支付金额、时间和来源，与资金流水的对应关系，是否存在转账凭证等代持关系确认依据

（一）股权代持的背景、原因及形成过程，是否通过代持规避相关法律法规

1、股权代持的背景及原因

股权代持形成背景、原因如下：

（1）晋健系昆仑有限创始股东，1998年8月昆仑有限成立时晋健持有昆仑有限30%股权，并担任昆仑有限总经理。2001年，晋健由于创立其他公司，无法兼顾昆仑有限的经营，于是辞去昆仑有限总经理职务，不再参与昆仑有限公司的经营，并将其持有的昆仑有限全部股权转让给胡衡沅，退出了昆仑有限。

（2）2001年至2008年期间，晋健主要经营其他公司（北京世纪永通数码科技有限公司等公司），但是经过较长时间的经营，创业结果未达到其预期。

（3）2008年，晋健产生回归昆仑有限的想法，于2008年12月回归昆仑有限并担任财务总监。随着昆仑有限经营实力不断增强，晋健向昆仑有限及其他股东提出持有昆仑有限股权的想法，昆仑有限及其股东考虑到晋健担任公司高管，并系昆仑有限创始股东之一且拥有较多商业资源，与昆仑有限股东为多年共同创业伙伴，且昆仑有限因经营发展需要增加注册资本金，同意晋健以增资的方式重新持有昆仑有限股权。

（4）为了稳定昆仑有限股权结构，保持股权集中，提高昆仑有限股东会及工商变更等事务的效率，晋健与胡衡沅基于彼此之间的信任关系，共同决定由晋

健以委托胡衡沅向昆仑有限增资的方式取得昆仑有限股权，由此形成了股权代持。

2、股权代持的形成过程

2009 年 7 月至 2015 年 1 月期间，晋健委托胡衡沅出资暨股权代持的形成过程如下：

（1）2009 年 7 月，晋健委托胡衡沅对昆仑有限进行增资，形成股权代持

晋健与胡衡沅于 2009 年 7 月 8 日签署第一份《代持股份协议》，约定晋健委托胡衡沅向昆仑有限出资 202.36 万元。昆仑有限于 2009 年 7 月 8 日召开股东会作出决议，同意将昆仑有限注册资本由 600 万元增加到 1,000 万元，其中胡衡沅受晋健委托增资 202.36 万元。

本次股权代持形成后，胡衡沅代晋健持有昆仑有限 20.24%股权，代晋健向昆仑有限出资的金额为 202.36 万元。

（2）2010 年 7 月，晋健委托胡衡沅对昆仑有限进行第二次增资

晋健与胡衡沅于 2010 年 7 月 28 日签署第二份《代持股份协议》，约定晋健委托胡衡沅向昆仑有限增资 127.64 万元。昆仑有限于 2010 年 7 月 28 日召开股东会作出决议，同意将昆仑有限注册资本由 1,000 万元增加到 1,500 万元，其中胡衡沅受晋健委托增资 127.64 万元。

本次增资后，胡衡沅代晋健持有昆仑有限 22.00%股权，代晋健向昆仑有限出资的金额合计为 330.00 万元。

（3）2011 年 6 月，晋健委托胡衡沅对昆仑有限进行第三次增资

晋健与胡衡沅于 2011 年 6 月 10 日签署第三份《代持股份协议》，约定晋健委托胡衡沅向昆仑有限增资 110.00 万元。昆仑有限于 2011 年 6 月 10 日召开股东会作出决议，同意将昆仑有限注册资本由 1,500 万元增加到 2,000 万元，其中胡衡沅受晋健委托增资 110.00 万元。

本次增资后，胡衡沅代晋健持有昆仑有限 22.00%股权，代晋健向昆仑有限出资的金额合计为 440.00 万元。

（4）2011 年 11 月，晋健委托胡衡沅对昆仑有限进行第四次增资

晋健与胡衡沅于 2011 年 10 月 27 日签署第四份《代持股份协议》，约定晋健委托胡衡沅向昆仑有限增资 352.00 万元。昆仑有限于 2011 年 10 月 27 日召开股东会作出决议，同意将昆仑有限注册资本由 2,000 万元增加到 3,600 万元，其中胡衡沅受晋健委托增资 352.00 万元。

本次增资后，胡衡沅代晋健持有昆仑有限 22.00%股权，代晋健向昆仑有限出资的金额合计为 792.00 万元。

(5) 2015 年 1 月，晋健委托胡衡沅对昆仑有限进行第五次增资

晋健与胡衡沅于 2014 年 12 月 5 日签署第五份《代持股份协议》，约定晋健委托胡衡沅向昆仑有限增资 308.00 万元。昆仑有限于 2014 年 12 月 5 日召开股东会作出决议，同意将昆仑有限注册资本由 3,600 万元增加到 5,000 万元，其中胡衡沅受晋健委托增资 308.00 万元。

本次增资后，胡衡沅代晋健持有昆仑有限 22.00%股权，代晋健向昆仑有限出资的金额合计为 1,100.00 万元。

3、不存在通过代持规避相关法律法规的情况

根据向中国证监会北京监管局申请对发行人自然人股东进行股东信息查询，并经网络核查，晋健不属于证监会系统离职人员，不存在《中华人民共和国公务员法》《中国共产党纪律处分条例》等法律、法规及规范性文件规定的不得持有发行人股份/股权的情形，不存在股东资格瑕疵，不存在通过股权代持方式规避相关法律法规的情形。

(二) 是否均签署代持协议，代持协议的主要内容和签署时间

针对上述五次增资涉及的代持股权事项，胡衡沅与晋健均签署了代持协议，分别于 2009 年 7 月 8 日、2010 年 7 月 28 日、2011 年 6 月 10 日、2011 年 10 月 27 日、2014 年 12 月 5 日签署《代持股份协议》，协议的主要内容如下：

签署双方	甲方：晋健（实际出资人），乙方：胡衡沅（名义出资人）
主要内容	甲方为昆仑有限实际股东，享有作为公司股东的一切权利与义务；乙方是甲方在公司所代持股份的名义出资人。乙方仅是根据甲方的决定，才能以自己的名义，代甲方行使甲方代持股份拥有的股东权利与义务。
委托	与公司股东身份有关的一切事宜，包括但不限于：由乙方以自己的名义将受托

事项	行使的代持股份作为出资设立公司、在公司股东登记名册上具名、以公司股东身份参与公司相应活动、代为收取股息或红利、出席股东会并行使表决权、以及行使公司法与公司章程授予股东的其他权利。
委托事项的处理规则	1、所有涉及公司设立时，出资人的权利与义务，均由甲方作出决定，乙方根据甲方的决定，以自己的名义办理公司设立时出资人全部的事宜； 2、所有涉及公司成立后直至公司完成解散行为的全过程中，股东应有的权利与义务，均由甲方作出决定，乙方根据甲方的决定，以自己的名义办理对应的全部相关事宜。
投资收益	甲方对公司的投资收益全部归属于甲方所有，乙方不因从代持股份协议中所获得的名义股东身份，而享有这些投资收益。
代持股份报酬	乙方不得因代持甲方股份、代为办理授权委托事项而要求任何其他的报酬。

（三）五次增资出资款的支付金额、时间和来源，与资金流水的对应关系，是否存在转账凭证等代持关系确认依据

2009 年至 2015 年期间，五次增资出资款的支付金额、时间和来源以及与资金流水的对应关系具体如下：

序号	增资时间	晋健委托胡衡沅代为增资金额（万元）	胡衡沅代为支付增资出资款的时间	晋健向胡衡沅支付金额及支付时间	来源
1	2009.07	202.36	2009.07.22	2013 年支付 128 万元，2014 年支付 317 万元，累计支付 445 万元	胡衡沅代为支付的资金，以及晋健支付的资金均为各自的自有资金
2	2010.07	127.64	2010.08.03		
3	2011.06	110.00	2011.06.20		
4	2011.11	352.00	2011.11.01	2015 年 1 月支付 357 万元，2013 年至此累计支付 802 万元	
5	2015.01	308.00	2015.01.15	2015 年 4 月-12 月支付 333 万元，2013 年至此累计支付 1,135 万元	

根据发行人 2009 年至 2015 年历次出资的验资报告，胡衡沅代晋健先行支付的增资出资款均真实出资到位。

根据胡衡沅及其配偶、晋健的代持期间银行流水，并对胡衡沅、晋健进行访谈，两人是多年好友，五次增资出资款均由胡衡沅以其自有资金代为支付，晋健于 2013 年至 2015 年期间陆续向胡衡沅支付代持款项，累计支付 1,135 万元，包括股权代持款本金和资金占用补偿款，上述款项的支付均存在转账凭证等代持关

系确认依据。

二、代持解除是否为双方真实意思表示，是否履行了必要程序、税收缴纳义务，是否存在纠纷或潜在纠纷；历史上所有股权代持是否已彻底清理，清理过程是否符合法律法规的规定，是否为双方真实意思表示，是否存在纠纷或潜在纠纷，本次发行前股东所持公司股份是否清晰

（一）代持解除是否为双方真实意思表示，是否履行了必要程序、税收缴纳义务，是否存在纠纷或潜在纠纷

1、代持解除是双方真实意思表示

2015年6月25日，胡衡沅与晋健签署《出资转让协议书》，约定胡衡沅将持有的昆仑有限1,100万元出资额转让给晋健。因该部分股权为晋健委托胡衡沅代为持有的股权，系代持股权的还原，晋健无需向胡衡沅支付该次出资额转让的价款。本次股权转让完成后，胡衡沅不再作为该等代持股权的名义出资人，晋健与胡衡沅之间的股权代持关系解除。

根据胡衡沅与晋健签署的《出资转让协议书》，并经访谈胡衡沅、晋健，由北京长安公证处对访谈进行公证，本次代持解除系双方真实意思表示。

2、代持解除履行了必要程序、税收缴纳义务

2015年6月25日，昆仑有限召开股东会作出决议，全体股东一致同意胡衡沅将其所持有的昆仑有限22%股权（对应1,100万元出资额）转让给晋健，并同意修改公司章程。2015年7月28日，昆仑有限办理完毕上述股权转让的工商变更登记。

根据胡衡沅提供的缴税付款凭证，本次代持解除已履行了税收缴纳义务。

综上，本次代持解除已履行了必要程序和税收缴纳义务。

3、代持解除不存在纠纷或潜在纠纷

经访谈胡衡沅、晋健，由北京长安公证处对访谈进行公证，并经网络核查，代持双方就本次代持解除无任何异议，不存在纠纷或潜在纠纷。

（二）历史上所有股权代持是否已彻底清理，清理过程是否符合法律法规的规定，是否为双方真实意思表示，是否存在纠纷或潜在纠纷，本次发行前股

东所持公司股份是否清晰

根据发行人提供的资料，经访谈胡衡沅、晋健并由北京长安公证处公证，胡衡沅与晋健之间的股权代持关系已彻底解除。清理过程详见本题回复之“第一部分、发行人说明”之“二、（一）”相关内容，上述股权代持的清理过程履行了必要的程序，符合法律法规的规定，系双方真实意思表示，不存在纠纷或潜在纠纷。

根据发行人现有股东、历史股东的访谈说明及发行人的说明，并经网络核查，除晋健与胡衡沅的上述股权代持外，发行人历史上不存在其他股权代持情况，自2016年11月发行人在股转系统挂牌以来，不存在任何股东提出关于股权的异议或纠纷，本次发行前发行人股东所持公司股份清晰。

综上，发行人历史上所有股权代持已彻底清理，清理过程符合法律法规的规定，系双方真实意思表示，不存在纠纷或潜在纠纷，本次发行前发行人股东所持公司股份清晰。

三、立信会计师在公司申请股转系统挂牌过程中对股东出资进行调整的原因，公司历史沿革中出资是否存在瑕疵

（一）立信会计师在公司申请股转系统挂牌过程中对股东出资进行调整的原因

1、立信会计师对股东出资的调整情况

2016年发行人申请股转系统挂牌过程中，立信会计师对全体发起人股东的出资进行了重新审验并进行调整，调整后的截至2015年9月30日的发行人净资产为93,184,284.74元，调增491,835.12元，股本仍为7,200万股，余额21,184,284.74元计入资本公积。

发行人根据更正后的审计报告对股改时的净资产折股方案进行更改，更改前后净资产折股方案的对比情况如下：

序号	项目	更改前	更改后	差异
1	股本（万股）	7,200	7,200	-
2	资本公积（元）	20,692,449.62	21,184,284.74	491,835.12

2、立信会计师对股东出资进行调整的原因

立信会计师对股东出资进行调整原因具体如下：

昆仑有限收购昆联数码之前，昆联数码于 2015 年 6 月 1 日作出股东会决议，同意将昆联数码账面未经审计的未分配利润 491,835.12 元进行全部分配。

昆仑有限对昆联数码完成收购之后，根据《企业会计准则第 33 号--合并财务报表》第二十八条的规定，立信会计师于 2015 年 11 月按照母公司昆仑有限的会计政策对昆联数码截至 2015 年 5 月 31 日的净资产进行了重新审计，将昆联数码未分配利润调整为负数。

基于上述调整，发行人作为昆联数码股东于 2016 年 2 月 3 日作出股东决定，昆联数码当时的全体股东应按照未扣税金额返还昆联数码于 2015 年 6 月 1 日已分配的全部利润。2016 年 3 月，昆联数码原股东全额退回股利分配款并进行了账务处理。上述分红退回事项目导致收购时昆联数码的净资产增加 491,835.12 元，进而导致截至 2015 年 9 月 30 日昆仑有限的净资产相应增加 491,835.12 元。因此，立信会计师对全体发起人股东的出资进行了重新审验并进行调整。

（二）公司历史沿革中出资是否存在瑕疵

发行人历次出资的具体情况如下：

事项	股权变动情况	价格及定价依据	资金来源及支付情况
1998 年 8 月设立	汤文彩出资 30 万元，黄河出资 30 万元，晋健出资 30 万元，胡衡沅出资 10 万元	1 元/昆仑有限每一元出资额	自有资金；已支付
1999 年 4 月增资	晋健增资 70 万元，李玉祥增资 30 万元，刘新华增资 30 万元，葛衡增资 30 万元，董云峰增资 15 万元	1 元/昆仑有限每一元出资额；股东协商确定	自有资金；已支付
2005 年 11 月增资	张宏增资 150 万元	1 元/昆仑有限每一元出资额；股东协商确定	自有资金；已支付
2009 年 3 月增资	胡衡沅增资 88.5325 万元，张宏增资 61.7575 万元，汤文彩增资 12.355 万元，黄河增资 12.355 万元	1 元/昆仑有限每一元出资额；股东协商确定	自有资金；已支付
2009 年 7 月增资	胡衡沅增资 202.36 万元，张宏增资 141.16 万元，汤文彩增资 28.24 万元，黄河增资 28.24 万元	1 元/昆仑有限每一元出资额；股东协商确定	胡衡沅出资中的 202.36 万元系代晋健出资，并代晋健持有股权；均为自有资金；已支付
2010 年 7 月	胡衡沅增资 390 万元，张宏	1 元/昆仑有限每一	胡衡沅出资中的

增资	增资 110 万元	元出资额；股东协商确定	127.64 万元系代晋健出资，并代晋健持有股权；均为自有资金；已支付
2011 年 6 月增资	胡衡沅增资 315 万元，张宏增资 110 万元，崔岳增资 50 万元，严强增资 15 万元，李昌容增资 10 万元	1 元/昆仑有限每一元出资额；股东协商确定	胡衡沅出资中的 110 万元系代晋健出资，并代晋健持有股权；均为自有资金；已支付
2011 年 11 月增资	胡衡沅增资 1,008 万元，张宏增资 352 万元，崔岳增资 160 万元，严强增资 48 万元，李昌容增资 32 万元	1 元/昆仑有限每一元出资额；股东协商确定	胡衡沅出资中的 352 万元系代晋健出资，并代晋健持有股权；均为自有资金；已支付
2015 年 1 月增资	胡衡沅增资 882 万元，于连珠增资 308 万元，崔岳增资 140 万元，严强增资 42 万元，李昌容增资 28 万元	1 元/昆仑有限每一元出资额；股东协商确定	胡衡沅出资中的 308 万元系代晋健出资，并代晋健持有股权；均为自有资金；已支付
2015 年 9 月增资	昆仑合伙增资 880 万元	2.5 元/昆仑有限每一元出资额；股东协商确定	自有资金；已支付
2015 年 12 月整体变更设立股份公司	经审计净资产折为股份公司 7,200 万股	以发行人经审计的净资产折股	发行人自有合法净资产折股；已完成

除 2015 年 12 月整体变更设立股份公司时发起人以发行人经审计的净资产折股外，昆仑有限的其他历次出资均由股东以自有货币方式足额缴纳，历次出资均实缴到位，不存在出资瑕疵或出资不实的情况。

根据中汇会计师出具的《关于北京昆仑联通科技发展股份有限公司整体变更成立股份有限公司出资情况的专项复核报告》（中汇会鉴[2023]6583 号），并访谈中汇会计师，经其复核，昆仑有限整体变更设立股份公司时各股东均已实缴出资，发行人注册资本均已到位。如本题回复之“第一部分、发行人说明”之“三、（一）”相关内容，股改时净资产折股方案的调整不影响有限公司变更为股份有限公司时登记的注册资本及各发起人在股份公司中的持股数量及其持股比例，不存在损害股东和债权人利益的情形。

综上，发行人历史沿革中历次出资均实缴到位。发行人历史沿革中除曾存在股权代持的情形外，不存在出资瑕疵。

四、胡衡沅和晋健认购昆仑合伙份额的情况，支付金额、时间和资金来源，是否存在借款出资或代持的情况

（一）胡衡沅和晋健认购昆仑合伙份额的情况，支付金额、时间和资金来源

胡衡沅和晋健认购昆仑合伙财产份额的情况具体如下：

2015年8月，胡衡沅、崔岳签署《北京昆联投资管理合伙企业（有限合伙）合伙协议》，约定设立昆仑合伙，胡衡沅认缴昆仑合伙2,178.00万元出资额，出资比例为99.00%，并于2015年12月31日前实缴出资，其资金来源为自有资金。

2018年9月，胡衡沅与晋健签署《财产份额转让协议》，约定胡衡沅将持有的昆仑合伙24.3205%财产份额（对应535.051万元出资额）转让给晋健。晋健于2019年12月向胡衡沅足额支付转让价款，其资金来源部分为自有资金、部分来源于借款。

（二）是否存在借款出资或代持的情况

1、是否存在借款出资情况

胡衡沅对昆仑合伙的出资系自有资金，不存在向第三方借款出资的情况。

晋健支付的昆仑合伙财产份额转让价款中400万元资金来源为朋友提供的借款，晋健已于2021年12月将上述借款全部归还。

2、是否存在财产份额代持情况

根据胡衡沅、晋健的银行流水及访谈说明，其不存在财产份额代持的情况。

综上，除晋健认购昆仑合伙财产份额的部分出资款来源于借款外，胡衡沅、晋健认购昆仑合伙财产份额不存在其他借款出资或代持的情况。

五、胡衡沅作为执行事务合伙人决策事务的具体情况，并结合合伙协议主要内容、重大事项决策权和否决权、内部决策权限和程序、相关方权利义务关系等情况，说明胡衡沅控制昆仑合伙的依据，并进一步说明发行人的实际控制人认定是否准确

（一）胡衡沅作为执行事务合伙人决策事务的具体情况

根据昆仑合伙的工商档案、昆仑合伙与胡衡沅签署的《一致行动人协议》、发行人历次股东大会决议，胡衡沅作为昆仑合伙的执行事务合伙人对外代表昆仑合伙、执行合伙事务，包括但不限于代表昆仑合伙对外签署文件、办理工商登记手续、执行合伙人会议确定的合伙事务事项、代表昆仑合伙在发行人股东大会上进行投票表决等。

（二）结合合伙协议主要内容、重大事项决策权和否决权、内部决策权限和程序、相关方权利义务关系等情况，说明胡衡沅控制昆仑合伙的依据

根据《天津昆仑科技合伙企业（有限合伙）合伙协议》（以下称“《合伙协议》”）的约定，截至本问询回复签署日，昆仑合伙共有 36 名合伙人，其中胡衡沅系唯一的普通合伙人并担任执行事务合伙人，其余 35 名合伙人均为有限合伙人，不参与合伙事务执行。

昆仑合伙不同类型合伙人权限、重大事项决策权和否决权、内部决策权限和程序、相关方权利义务关系等《合伙协议》主要内容具体如下：

事项	合伙协议主要内容
执行事务合伙人、普通合伙人的权限	昆仑合伙由普通合伙人胡衡沅担任执行事务合伙人，对外代表昆仑合伙执行合伙事务，其作为执行事务合伙人拥有排他性的权力行使下列职责： 1、执行合伙企业日常事务，办理合伙企业经营过程中相关审批手续； 2、代表合伙企业签订其他合伙协议，负责协议的履行； 3、代表合伙企业在合伙企业持股公司行使各项股东权利，包括但不限于在合伙企业持股公司的股东（大）会上代表合伙企业进行投票表决；处分合伙企业所持公司股份； 4、提议召开合伙人会议； 5、决定合伙企业内部管理机构设置； 6、制定合伙企业内部管理制度； 7、制定合伙企业利润分配或者亏损分担的具体方案； 8、代表合伙企业向有限合伙人发出通知； 9、批准有限合伙人转让、质押或以其它任何方式处分其在合伙企业中的财产份额； 10、处理合伙企业的涉税事项； 11、聘请或解聘合伙企业的审计机构； 12、聘请专业人士或第三方中介机构为合伙企业提供服务； 13、代表合伙企业处理、解决合伙企业涉及的各种争议和纠纷； 14、采取所有可能的行动保障合伙企业的财产安全，减少因合伙企业的业务活动而对合伙企业、合伙人及其财产可能带来的风险； 15、定期向有限合伙人报告事务执行情况以及合伙企业的经营和财务状况，其执行合伙事务所产生的收益归合伙企业所有，所产生的费用和亏损由合伙企业承担；

	16、处理除合伙协议或法律法规规定需由合伙人会议表决的事务外，与合伙企业相关的其他事务。
有限合伙人的 权限	除胡衡沅外，其余 35 名昆仑合伙的合伙人均为有限合伙人，不参与合伙事务执行，不得对外代表昆仑合伙，主要行使监督权，具体如下： 1、不参加执行事务的合伙人有权监督执行事务合伙人执行合伙事务，检查其执行合伙企业事务的情况； 2、执行事务合伙人 not 按照合伙协议或者全体合伙人的决定执行事务的，其他合伙人有权督促执行事务合伙人更正。
重大事项决策 权和否决权	昆仑合伙全体合伙人组成合伙人会议。下列事项由合伙人会议进行表决，并须经普通合伙人胡衡沅及合计持有昆仑合伙实缴出资总额的 50%以上（不含 50%）的合伙人同意： 1、决定合伙人的入伙、退伙、出资总额的调整； 2、改变合伙企业名称、经营范围、主要经营场所的地点、合伙期限； 3、处分合伙企业的不动产，转让或者处分合伙企业的知识产权和其他财产权利； 4、以合伙企业名义为他人提供担保； 5、普通合伙人同本合伙企业进行交易； 6、普通合伙人转变为有限合伙人，有限合伙人转变为普通合伙人； 7、修改或者补充合伙协议； 8、合伙企业的清算及解散。
内部决策权限 和程序	如上所述，昆仑合伙设立合伙人会议，系昆仑合伙最高权力机关，由昆仑合伙全体合伙人组成。合伙人会议按照合伙协议的约定对上述须经合伙人会议表决的事项进行表决，前述表决事项应当由普通合伙人胡衡沅及合计持有昆仑合伙实缴出资总额的 50%以上（不含 50%）的合伙人表决同意，未经普通合伙人胡衡沅表决同意的事项无法经合伙人会议审议通过形成决议。 除上述合伙协议约定的须经合伙人会议表决同意的事项外，其他与昆仑合伙有关的事务均由执行合伙人胡衡沅独立决定与执行。
相关方权利义 务关系	1、执行事务合伙人解除任命 有下列情形之一的，经其他合伙人一致同意，可解除执行事务合伙人的任命： （1）执行事务合伙人或合伙企业被有关机关提起刑事指控； （2）因执行事务合伙人的故意或严重疏忽导致合伙企业的重大损失； （3）执行事务合伙人实质违反本协议有关规定并导致严重后果； （4）有证据证明执行事务合伙人丧失管理能力； （5）《中华人民共和国合伙企业法》第四十九条规定的情形。 2、执行事务合伙人的更换 （1）全体有限合伙人就执行事务合伙人除名作出决议，该决议须经除执行事务合伙人外的全体有限合伙人一致同意； （2）全体有限合伙人一致同意任命新的普通合伙人作为新的执行事务合伙人；新的执行事务合伙人不能在法律、法规规定的时间内产生的，合伙企业解散； （3）新的执行事务合伙人签署书面文件确认同意受合伙协议约束，并履行合伙协议约定的应由执行事务合伙人履行的职责和义务。

3、普通合伙人入伙

普通合伙人未退伙或转换为有限合伙人之前，合伙企业不得接受新的普通合伙人入伙。

综上，胡衡沅能够控制昆仑合伙的依据包括：（1）胡衡沅是昆仑合伙的唯一普通合伙人及执行事务合伙人；（2）胡衡沅作为执行事务合伙人对外代表昆仑合伙、执行合伙事务，负责昆仑合伙日常管理经营决策，其他有限合伙人不执行合伙企业事务；（3）胡衡沅作为普通合伙人对需提交合伙人会议审议的事项享有一票否决权；（4）股份公司设立至今，胡衡沅代表昆仑合伙在发行人股东大会上进行投票表决，行使昆仑合伙所持发行人股份的表决权；（5）执行事务合伙人的任命及更换需要其他全体合伙人一致同意，胡衡沅未退伙或转换为有限合伙人之前，昆仑合伙不接受新的普通合伙人入伙。胡衡沅能够控制昆仑合伙。

（三）发行人的实际控制人认定准确

根据胡衡沅与昆仑合伙签订的《一致行动人协议》，胡衡沅代表昆仑合伙在发行人股东大会上进行投票表决，且其代表昆仑合伙投票的表决结果与其自身保持一致，因此胡衡沅能够控制昆仑合伙所持发行人股份的表决权。

如本题回复之“第一部分、发行人说明”之“五”所述，胡衡沅控制昆仑合伙，通过昆仑合伙间接控制发行人股份总数 14.97%的股份表决权，且胡衡沅直接持有发行人股份总数 33.69%的股份表决权，故其合计控制发行人股份总数 48.66%的股份表决权，胡衡沅自股份公司设立以来一直担任发行人董事长、总经理，能够对发行人股东大会、董事会、日常管理决策产生重大影响。

综上，报告期内胡衡沅对发行人的重大决策具有控制力，因此发行人的实际控制人为胡衡沅的认定准确。

六、员工持股平台中存在已离职员工的原因，相关员工离职后股份处理方式是否符合《合伙协议》条款

（一）员工持股平台中存在已离职员工的原因

截至本问询回复签署日，持有昆仑合伙财产份额的已离职人员为李昌容、吴芳、商晨波。

1、李昌容的情况

(1) 李昌容在发行人处的任职经历

根据李昌容与发行人签署的劳动合同、劳动合同解除协议及其填写的问卷调查表，李昌容的任职经历具体如下：

李昌容于 1998 年 7 月加入昆仑有限，1998 年 7 月至 2011 年 7 月任昆仑有限运营总监，2011 年 8 月至 2014 年 7 月任昆仑有限产品大部副经理及市场总监，2014 年 8 月至 2022 年 12 月任昆仑有限及发行人的微软产品及市场总监，2015 年 12 月至 2020 年 12 月任发行人董事，2020 年 8 月至 2022 年 12 月任发行人监事，2022 年 12 月从发行人处离职。

(2) 李昌容离职后继续持有昆仑合伙财产份额的原因

昆仑合伙的《合伙协议》不存在禁止相关员工离职后继续持有昆仑合伙财产份额的相关约定。李昌容与胡衡沅于 2018 年 8 月 20 日签署《财产份额转让协议》约定，李昌容成为昆仑合伙合伙人之日起，三年内从发行人或其控股公司离职的，须转让其所持昆仑合伙的全部财产份额。根据李昌容与昆仑合伙其他合伙人共同签署的《入伙协议书》，其于 2019 年 7 月 24 日成为昆仑合伙的有限合伙人。

根据李昌容提供的问卷调查表，李昌容自 2022 年 12 月因个人原因从发行人处离职，距其成为昆仑合伙合伙人之日已满三年，因此其离职后继续保留其持有的昆仑合伙财产份额不违反《合伙协议》及《财产份额转让协议》的约定。

2、吴芳、商晨波的情况

(1) 吴芳、商晨波在发行人处的任职经历

根据吴芳、商晨波与发行人签署的劳动合同、劳动合同解除协议及离职证明，两人的任职经历具体如下：

A、吴芳于 2010 年 5 月 25 日入职昆仑有限，任销售总监，2021 年 11 月 26 日从发行人处离职。

B、商晨波于 2013 年 1 月 16 日入职昆仑有限，任销售总监，2021 年 9 月 16 日从发行人处离职。

(2) 吴芳、商晨波离职后继续持有昆仑合伙财产份额的原因

昆仑合伙的《合伙协议》不存在禁止相关员工离职后继续持有昆仑合伙财产份额的相关约定。吴芳、商晨波与胡衡沅于 2018 年 8 月 20 日签署《财产份额转让协议》约定，吴芳、商晨波成为昆仑合伙合伙人之日起，三年内从发行人或其控股公司离职的，须转让其所持昆仑合伙的全部财产份额。根据吴芳、商晨波与昆仑合伙其他合伙人共同签署的《入伙协议书》，其于 2019 年 7 月 24 日成为昆仑合伙的有限合伙人。

根据昆仑合伙、胡衡沅分别与吴芳、商晨波签署的《关于离职后继续通过昆仑合伙间接持有昆仑联通股份的确认函》，并经访谈胡衡沅，吴芳于 2021 年 11 月 26 日起从发行人离职，商晨波于 2021 年 9 月 16 日起从发行人离职，距其成为昆仑合伙合伙人之日不足三年。由于二人在发行人工作多年，在职期间努力工作，无不良工作表现，为发行人业务销售工作创造了较大价值，综合考虑其对发行人发展作出的贡献，发行人、昆仑合伙、胡衡沅与其协商一致，同意二人离职后继续通过昆仑合伙持有发行人股份。

因此，吴芳、商晨波离职后持有昆仑合伙的财产份额没有违反昆仑合伙《合伙协议》，且昆仑合伙、胡衡沅已与吴芳、商晨波一致确认其离职后继续持有昆仑合伙的财产份额，没有实质违反《财产份额转让协议》的约定。

（二）相关员工离职后股份处理方式是否符合《合伙协议》条款

截至本问询回复签署日，昆仑合伙的《合伙协议》不存在禁止相关员工离职后继续持有昆仑合伙财产份额的相关约定，因此上述员工离职后的继续持有昆仑合伙财产份额的情况不违反《合伙协议》的约定。

如本题回复之“第一部分、发行人说明”之“六、（一）”所述，李昌容从发行人处离职时距其成为昆仑合伙合伙人之日已满三年，其离职后继续持有其持有的昆仑合伙财产份额不违反其签署的《财产份额转让协议》的约定；吴芳、商晨波离职后持有昆仑合伙的财产份额已取得昆仑合伙、胡衡沅及离职员工的一致确认，没有实质违反《财产份额转让协议》的约定。

综上，上述员工从发行人处离职后继续持有昆仑合伙的财产份额不违反《合伙协议》的约定。

七、请保荐机构、发行人律师按照《监管规则适用指引——关于申请首发

上市企业股东信息披露》的规定对上述事项进行核查，并发表明确意见

保荐机构、发行人律师已根据《监管规则适用指引——关于申请首发上市企业股东信息披露》相关要求，获取了相关会议文件、交易对价支付凭证、工商资料、验资报告、银行流水、相关确认文件等证据，核查胡衡沅与晋健之间的代持及其清理、发行人历史沿革出资、实际控制人认定、离职员工持股等，对发行人历史上是否存在委托持股、信托持股、利益输送或其他利益安排进行了核查，并出具了《关于北京昆仑联通科技发展股份有限公司首次公开发行股票并在主板上市股东信息披露的专项核查报告》。

第二部分、中介机构核查意见

一、核查程序

针对上述事项，保荐机构、发行人律师执行了以下核查程序：

- 1、查阅发行人工商登记材料；
- 2、查阅胡衡沅、晋健的身份证、无犯罪记录证明、5份《代持股份协议》、《出资转让协议书》、《财产份额转让协议》及其填写的问卷调查表，对胡衡沅、晋健进行访谈，并由北京长安公证处对访谈进行公证；
- 3、通过中国证监会、中国证监会北京监管局、证券期货市场失信记录查询平台、上海证券交易所、中国执行信息公开网、中国裁判文书网、信用中国、巨潮资讯网、百度等网站进行公开信息查询，确认胡衡沅、晋健不存在违法违规的情况，不存在纠纷或潜在纠纷；
- 4、向中国证监会北京监管局申请对发行人自然人股东进行股东信息查询；
- 5、查阅胡衡沅及其配偶、晋健的代持期间银行流水；
- 6、查阅昆仑有限公司 2015 年 6 月 25 日召开的股东会决议；
- 7、查阅胡衡沅提供的《中国工商银行电子缴税付款凭证》；
- 8、取得发行人的说明、现有股东及历史股东的访谈说明；
- 9、通过国家企业信用信息公示系统、中国裁判文书网、人民法院公告网、

中国执行信息公开网、信用中国、企查查、百度等网站进行公开信息查询，确认发行人报告期内不存在纠纷或潜在纠纷；

10、查阅发行人第一届董事会第四次会议文件、2016 年第一次临时股东大会会议文件、发行人作为昆联数码股东于 2016 年 2 月 3 日作出的股东决定；

11、查阅立信会计师出具的《审计报告》（信会师报字[2015]第 250420 号）、国融评估出具的《资产评估报告》（国融兴华评报字[2015]第 070033 号）；

12、查阅昆仑有限于 2015 年 5 月 19 日作出的股东会决议、昆仑有限作为昆联数码股东于 2015 年 6 月 1 日作出的股东决定、昆联数码于 2015 年 6 月 1 日作出的股东会决议等会议文件；

13、查阅发行人历次出资的验资报告、出资缴款凭证、历次股东大会决议；

14、查阅中汇会计师出具的《关于北京昆仑联通科技发展股份有限公司整体变更成立股份有限公司出资情况的专项复核报告》（中汇会鉴[2023]6583 号）；

15、对中汇会计师进行访谈；

16、查阅昆仑合伙合伙协议、财产份额转让协议、入伙协议书等工商档案资料、出资缴款凭证、财产份额转让价款银行电子回单、昆仑合伙与胡衡沅签订的《一致行动人协议》及其出具的说明；

17、对向晋健提供借款的朋友进行访谈；

18、查阅李昌容、吴芳、商晨波与胡衡沅签署的《财产份额转让协议》；

19、查阅李昌容与发行人签署的劳动合同、劳动合同解除协议及其填写的问卷调查表；

20、查阅吴芳、商晨波与发行人签署的劳动合同、劳动合同解除协议、离职证明及其出具的《关于离职后继续通过昆仑合伙间接持有昆仑联通股份的确认函》；

21、按照《监管规则适用指引——关于申请首发上市企业股东信息披露》的规定对胡衡沅与晋健之间的代持及其清理、发行人历史沿革出资、实际控制人认

定、离职员工持股等进行核查，并出具《关于北京昆仑联通科技发展股份有限公司首次公开发行股票并在主板上市股东信息披露的专项核查报告》。

二、核查意见

经核查，保荐机构、发行人律师认为：

1、发行人历史上不存在通过代持规避相关法律法规的情形，历史上的股权代持均签署代持协议。五次增资出资款由胡衡沅代为支付，晋健已全额向胡衡沅支付代持款项，增资出资款均为自有资金且真实出资到位，均存在转账凭证等代持关系确认依据；

2、胡衡沅与晋健之间的股权代持关系解除系双方真实意思表示，已履行了必要程序和税收缴纳义务，不存在纠纷或潜在纠纷；历史上所有股权代持均已彻底清理，清理过程符合法律法规的规定，是双方真实意思表示，不存在纠纷或潜在纠纷，本次发行前发行人股东所持公司股份清晰；

3、立信会计师对全体发起人股东的出资进行调整的原因系昆联数码被昆仑有限收购前存在利润分配的情况，经立信会计师审计，昆联数码被收购时未分配利润为负数，昆联数码原股东退回分红，导致昆联数码净资产增加，进而导致昆仑有限股改时净资产增加；发行人历史沿革中历次出资均实缴到位，发行人历史沿革中除曾存在股权代持的情形外，不存在出资瑕疵；

4、除晋健认购昆仑合伙财产份额的部分出资款来源于借款外，胡衡沅、晋健认购昆仑合伙财产份额不存在其他借款出资或代持的情况；

5、胡衡沅是昆仑合伙的唯一普通合伙人及执行事务合伙人，对外代表昆仑合伙、执行合伙事务，负责昆仑合伙日常管理经营决策，对需提交合伙人会议审议的事项享有一票否决权，行使昆仑合伙所持发行人股份的表决权，其未退伙或转换为有限合伙人之前，昆仑合伙不接受新的普通合伙人入伙，因此胡衡沅能够控制昆仑合伙；胡衡沅与昆仑合伙为一致行动人，胡衡沅合计控制发行人股份总数 48.66%的股份表决权，对发行人的重大决策具有控制力，因此发行人的实际控制人为胡衡沅的认定准确；

6、截至本问询回复签署日，持有昆仑合伙财产份额的已离职人员为李昌容、

吴芳、商晨波。李昌容从发行人处离职时距其成为昆仑合伙合伙人之日已满三年，其离职后继续持有其持有的昆仑合伙财产份额不违反其签署的《财产份额转让协议》的约定；吴芳、商晨波离职后持有昆仑合伙的财产份额已取得昆仑合伙、胡衡沅及离职员工的一致确认，没有实质违反《财产份额转让协议》的约定。上述员工从发行人处离职后继续持有昆仑合伙的财产份额不违反《合伙协议》的约定。

7. 关于营业收入

根据申报材料，（1）报告期内，发行人主营业务收入分别为 132,513.44 万元、165,078.99 万元、206,705.99 万元，按业务类别划分包括数字化办公解决方案、云计算解决方案、信息安全解决方案、IT 运维服务和 IT 增值供货，报告期内各类业务收入均快速增长，整体收入增速高于可比公司均值；（2）第三方回款规模占营业收入的 2.6%左右，保荐工作报告将第三方回款分为客户集团统一支付、客户指定第三方支付、公司指定第三方代收款三类。

请发行人：（1）结合各具体业务类别的市场发展情况、竞争状况、业务量和单价变动、客户数量变动等因素，分析报告期内各类业务收入快速增长的原因，收入增速高于可比公司平均水平的合理性；（2）按具体业务类别说明销售单价变动情况，与市场价格的对比情况；（3）报告期内四季度收入占比较高的原因，与同行业可比公司的差异及合理性，是否存在期末集中确认收入的情形，收入确认是否存在跨期；（4）结合主要客户收入变动、主要新增客户等因素具体分析各领域客户收入变动的原因；（5）结合业务模式、业务流程和合同验收条款说明各具体业务类别的收入确认方法、时点和具体依据；各类业务的退货政策及报告期内退货金额、货款结算条款，对收入确认政策的影响；结合业务模式和主要合同条款分析外购软硬件在向客户转让前是否拥有控制权，在使用外购服务的业务中公司的身份是否为主要责任人，以总额法确认收入是否恰当；是否存在同一合同包含多项履约义务或多项合同属于同一履约义务的情形，若存在，请说明相关合同单项履约义务的认定、交易价格的分摊是否合理，各项合同义务相关收入的确认时点是否恰当；结合前述情况说明收入确认政策企业会计准则相关要求及行业惯例；与收入确认相关主要内部控制环节，报告期内是否持续有效运行；（6）第三方回款类别的划分标准，客户集团统一支付和客户指定第三方支付付款情形涉及的主要客户、实际付款方及合理性；第三方回款金额持续增长的原因，未来是否存在持续增长的趋势，公司对第三方回款的具体内控措施及是否持续有效运行；顺通控股代收和转付的具体时间、金额，若间隔时间较长请说明原因，公司及其关联方与顺通控股及其实控人间是否存在其他资金往来或利益安排。

请保荐机构、申报会计师：（1）对上述事项说明核查依据、过程，并发表明确意见；（2）说明访谈、函证客户的抽样方法，是否覆盖不同规模客户，是否具有随机性和代表性；现场走访是否查看发行人交付产品的使用情况，是否验证发行人驻场人员的场所进入权限和实际工作内容；函证回函不符的原因，未回函的具体替代性程序；（3）收入截止性测试的核查依据、过程和核查结论；（4）结合核查情况对发行人报告期内收入真实性发表明确意见。

【问题回复】

第一部分、发行人说明

一、结合各具体业务类别的市场发展情况、竞争状况、业务量和单价变动、客户数量变动等因素，分析报告期内各类业务收入快速增长的原因，收入增速高于可比公司平均水平的合理性

（一）结合各具体业务类别的市场发展情况、竞争状况、业务量和单价变动、客户数量变动等因素，分析报告期内各类业务收入快速增长的原因

报告期内，公司主营业务收入按业务类别构成及增长情况如下：

单位：万元

项目	2023 年 1-6 月	2022 年度		2021 年度		2020 年度
	金额	金额	增长率	金额	增长率	金额
IT 基础架构解决方案	68,158.26	161,282.05	25.43%	128,586.00	21.55%	105,789.12
其中：数字化办公解决方案	27,058.29	69,404.31	12.69%	61,587.16	29.69%	47,488.89
云计算解决方案	28,895.06	65,783.18	51.88%	43,312.44	2.81%	42,129.33
信息安全解决方案	12,204.91	26,094.56	10.17%	23,686.40	46.48%	16,170.90
IT 运维服务	3,840.75	9,481.51	21.90%	7,777.96	67.97%	4,630.49
IT 增值供货	19,599.13	35,942.43	25.17%	28,715.03	29.97%	22,093.83
总计	91,598.15	206,705.99	25.22%	165,078.99	24.58%	132,513.44

报告期内，公司营业收入主要来源于主营业务收入，金额分别为 132,513.44 万元、165,078.99 万元、206,705.99 万元和 91,598.15 万元。2021 年较 2020 年增长 32,565.55 万元，增幅 24.58%；2022 年较 2021 年增长 41,627.00 万元，增幅 25.22%。报告期内公司销售收入逐年稳步增长的主要原因系：①下游行业对 IT 建设需求的不断提高为公司发展提供了良好契机；②公司持续深耕老客户的

同时，不断开发拓展新的客户。以下从公司各业务类别的市场发展情况、竞争状况、业务量和单价变动、客户数量变动等因素分析报告期内各类业务收入快速增长的原因。

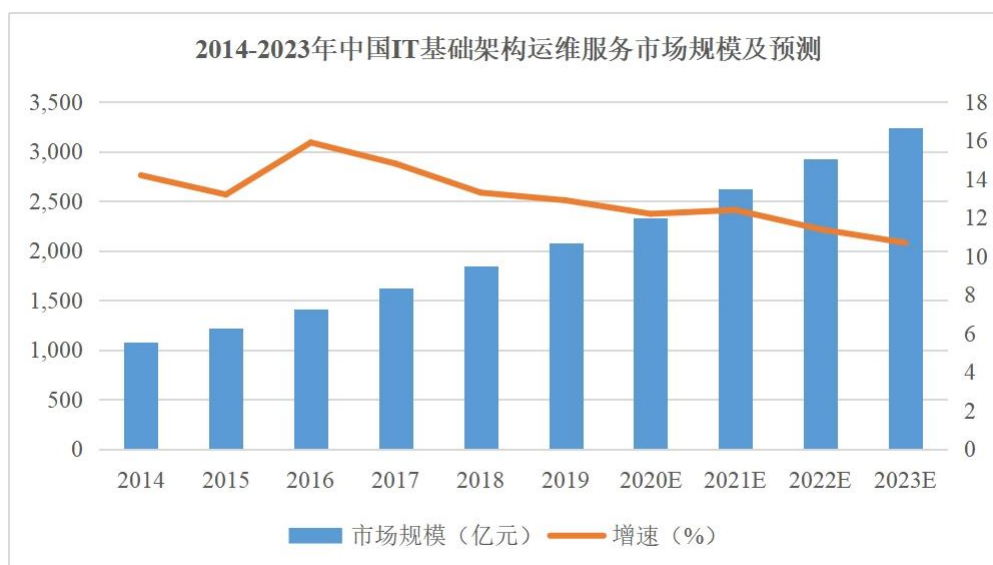
1、各业务类别的市场发展情况、竞争状况

（1）IT 基础架构解决方案市场发展状况

2014-2019 年，我国 IT 服务市场规模从 4,116.6 亿元增长至 7,681.3 亿元，年均复合增长率达到 13.29%，2023 年市场规模预计将达到 12,273.7 亿元，整体呈现逐年上升的态势。具体情况参见本问询回复“2.关于销售”之“第二部分、发行人说明”之“六、（一）”。

（2）IT 运维市场发展状况

由于原厂服务商所提供的运维服务受限于自身产品，其服务对象和内容相对单一，已经难以满足日益复杂、具备异构化特征的 IT 应用环境。而专业化的第三方运维服务商由于具备全面的异构平台运维能力、完备的服务支持体系、丰富的行业经验，能够更好地满足客户个性化、专业化需求。因此，近年来 IT 基础架构第三方运维服务商的市场认可度及市场份额逐步提高，市场占比由 2014 年的 41.2%增长至 2019 年的 47.3%，呈现逐年稳步上升的态势。此外，我国企业 IT 基础架构呈现出从“IOE 为核心的传统架构”向“开源互联网架构和国产化架构”发展的趋势，在此背景下原厂服务商在自主产品上的专业优势吸引力将逐步减弱，第三方运维服务商综合服务能力的市场竞争优势更为凸显，其市场占比将进一步提高。



资料来源：北京软件和信息技术业协会、艾瑞咨询

近年来，IT 服务行业快速发展，行业内参与竞争的企业较多，单一企业市场份额较低，行业内主要企业在重点服务领域及区域等方面具有各自的特点及优势，行业整体呈现高度分散的竞争格局。在市场竞争不断加剧的背景下，一些规模较小、能力较弱的本地小型服务商将面临更大的竞争压力，而全国性及区域性大中型服务商将通过竞争扩大市场份额，市场集中度将进一步提升。发行人作为专业的 IT 基础架构解决方案提供商，拥有广泛的客户群体，业务范围覆盖全国，随着我国 IT 基础架构市场规模不断扩大，发行人营业收入能够保持稳定增长。

2、客户业务量和单价变动

公司各类业务通常以合同为单位进行开展，合同数量（或订单数量）是衡量公司业务量的重要指标。

与普通制造业收入受产品销量与单价影响不同，公司收入主要受合同数量和合同平均金额的影响。公司各期各类业务收入的合同数量和合同平均金额情况如下：

单位：万元、个

业务类型	2023 年 1-6 月			2022 年度		
	合同数量	金额	平均金额	合同数量	金额	平均金额
数字化办公解决方案	1,683	27,058.29	16.08	3,569	69,404.31	19.45
云计算解决方案	1,477	28,895.06	19.56	2,302	65,783.18	28.58

信息安全解决方案	833	12,204.91	14.65	1,677	26,094.56	15.56
IT 运维服务	740	3,840.75	5.19	1,097	9,481.51	8.64
IT 增值供货	2,266	19,599.13	8.65	6,293	35,942.43	5.71
合计	6,609	91,598.15	13.86	13,873	206,705.99	14.90

(续上表)

业务类型	2021 年			2020 年度		
	合同数量	金额	平均金额	合同数量	金额	平均金额
数字化办公解决方案	3,644	61,587.16	16.90	2,485	47,488.89	19.11
云计算解决方案	3,263	43,312.44	13.27	2,266	42,129.33	18.59
信息安全解决方案	1,565	23,686.40	15.14	1,500	16,170.90	10.78
IT 运维服务	1,084	7,777.96	7.18	537	4,630.49	8.62
IT 增值供货	6,983	28,715.03	4.11	5,344	22,093.83	4.13
合计	14,930	165,078.99	11.06	11,204	132,513.44	11.83

报告期内,公司的合同数量较大,同时合同平均金额亦存在一定程度的波动。

合同数量和合同平均金额对公司收入规模的量化分析如下:

单位: 万元

业务类型	2022 年度较 2021 年度			2021 年度较 2020 年度		
	合同数量 变动影响	合同平均金 额变动影响	变动金额 合计	合同数量 变动影响	合同平均金 额变动影响	变动金额 合计
数字化办公解决方案	-1,267.57	9,084.72	7,817.15	22,148.74	-8,050.47	14,098.27
云计算解决方案	-12,756.13	35,226.88	22,470.75	18,536.16	-17,353.06	1,183.10
信息安全解决方案	1,695.13	713.03	2,408.16	700.74	6,814.76	7,515.50
IT 运维服务	93.28	1,610.27	1,703.55	4,716.72	-1,569.24	3,147.47
IT 增值供货	-2,837.37	10,064.77	7,227.40	6,776.16	-154.96	6,621.20
合计	-15,072.67	56,699.67	41,627.00	52,878.52	-20,312.97	32,565.55

注 1: 数量变动影响=(本期数量-上期数量)×上期单价

注 2: 单价变动影响=(本期单价-上期单价)×本期销量

公司 2021 年营业收入较 2020 年增长 32,565.55 万元,增幅 24.58%,各类业务规模均有不同程度的增长,主要由合同数量的增长所驱动。2021 年度公司合同数量的增长主要系随着各行业对 IT 服务的认识程度以及依赖程度加深,很多中小型企业或信息化建设起步较晚的行业对 IT 服务的需求也逐渐增加,在 IT 解决方案业务中公司新增大批中小型企业客户。2021 年发行人 500 万以下销售规模客户数量由 2020 年的 3,461 家上升至 4,531 家,200 万以下销售规模客户数量

由 2020 年的 3,381 家上升至 4,421 家，该类客户的特点是规模相对较小，IT 架构相对简单，单笔合同金额较小。2021 年度，信息安全解决方案的收入增长系合同单价增长和合同数量增长共同驱动，其中合同单价增长对收入影响较大，主要系 2021 年新增宝马集团、中化信息技术有限公司、中信银行股份有限公司等多家客户的大额订单，使得该业务类型的平均合同单价从 2020 年的 10.78 万元/个提升至 2021 年的 15.14 万元/个，销售收入随之增长。

公司 2022 年营业收入较 2021 年增长 41,627.00 万元，增幅 25.22%，各类业务均有所增长，主要由合同单价的增长所驱动。数字化办公解决方案收入增长主要系新增蔚来汽车、云南南天电子信息产业股份有限公司等大额客户合同使得合同平均单价上升，业务收入大幅增长。云计算解决方案增幅最大，主要系公司加大了与宝马集团、蔚来汽车、农业银行、兴业银行等客户在私有云业务的合作深度，大额合同增加，导致私有云业务规模大幅增长。信息安全解决方案业务规模增加，一方面系 2022 年新增利星行等大额客户合同，使得合同平均单价上升；另一方面系 2022 年新增较多中小客户订单，使得该业务收入快速增长。IT 增值供货中主要系 2022 年新增客户 FORTUNE GLOBAL，向其销售收入金额较大，导致合同单价大幅上升，带动销售收入快速增长。

3、客户数量变动情况

报告期内，公司客户数量众多，且整体呈增长态势。公司客户数量的增长以及客户的平均销售收入增长使得公司销售收入快速增长。报告期内，公司客户新增、复购及减少的数量变动情况参见本问询回复“3.关于客户”之“第一部分、发行人说明”之“四”相关内容。

综上，公司各类业务收入增长受市场规模扩大、客户数量及业务量增长共同驱动，各类业务收入增长具有合理性。

（二）收入增速高于可比公司平均水平的合理性

公司与同行业可比公司销售收入比较情况如下：

单位：万元

同行业可比公司	2023年1-6月	2022 年			2021 年			2020 年
	销售收入	销售收入	增长	增幅	销售收入	增长	增幅	销售收入

电科数字	425,880.81	987,152.27	90,974.58	10.15%	896,177.69	83,216.03	10.24%	812,961.66
神州信息	424,700.35	1,199,925.67	64,357.20	5.67%	1,135,568.47	66,970.79	6.27%	1,068,597.68
先进数通	110,458.17	280,532.73	-110,828.73	-28.32%	391,361.46	-57,938.60	-12.90%	449,300.06
云赛智联	249,800.30	453,425.10	-45,872.56	-9.19%	499,297.66	40,375.79	8.80%	458,921.87
平均值	302,709.91	730,258.94	-342.38	-0.05%	730,601.32	33,156.00	4.75%	697,445.32
发行人	91,598.15	206,705.99	41,627.00	25.22%	165,078.99	32,565.55	24.58%	132,513.44

报告期内，发行人业务收入持续快速增长，增速保持稳定。电科数字和神州信息保持稳定的增长，先进数通销售收入持续下降，云赛智联销售收入先升后降。2021 年度，发行人收入增长绝对值略低于同行业可比公司收入增长平均值，但由于发行人业务体量相对较小，因此增幅远超过同行业可比公司平均增幅。2022 年度，发行人保持稳定增长，而同行业可比公司中由于先进数通和云赛智联收入下降，导致同行业可比公司收入平均值较 2021 年度略有下降。

根据先进数通公司年报，先进数通受上游供应链影响，调整了部分毛利率过低的业务，对 IT 基础设施建设业务收入造成了一定程度的影响，使得先进数通销售收入持续下降。根据云赛智联公司年报，2022 年复杂的国内外环境使企业经营受到一定的影响，业务减少导致营业收入下降。

报告期内，发行人客户基数较大，客户群体保持稳定，发行人在维持老客户的同时不断开发新客户，客户数量以及合同数量稳定在较高水平，且大客户集中度逐年升高。同时，发行人与供应商合作保持稳定，不存在受供应链影响的导致收入下降的问题。

综上所述，报告期内发行人收入增幅高于同行业可比公司平均值具有合理性。

二、按具体业务类别说明销售单价变动情况，与市场价格的对比情况

发行人综合考虑项目实施复杂度、产品成本、投入人工和服务成本、客户过往合作历史、市场竞争程度以及客户预算等多项因素，最终确定向客户的报价。报告期内，发行人各业务类型主要产品价格情况如下：

单位：元/套

收入分类	产品类型	2023 年 1-6 月	2022 年	2021 年	2020 年
数字化办公解决方案	微软产品	692.69	691.26	517.82	431.92
	Adobe 产品	3,013.29	3,031.96	2,953.86	2,865.87

云计算解决方案	微软产品	498.42	706.83	1,582.68	1,799.91
	H3C 服务器	33,844.10	12,832.86	11,478.14	28,204.57
	VMware 软件	4,779.22	6,851.40	6,407.87	7,549.02
	Oracle 数据库	132,816.30	143,986.08	117,412.36	116,224.09
	EMC 存储	193,266.80	61,508.31	42,964.27	21,020.23
	浪潮服务器	87,078.76	99,816.79	79,336.73	22,200.59
	DELL 服务器	17,315.93	43,982.45	13,447.42	18,681.19
	HP 服务器	3,714.70	7,546.95	5,681.65	14,128.10
信息安全解决方案	Veritas 软件	1,082.47	1,829.88	2,368.67	1,546.31
	MicroFocus 产品	18,088.35	18,630.43	6,597.43	3,584.13
增值供货	诺基亚产品	6,094,403.86	754,351.40	1,741,339.98	-
	微软产品	2,151.68	1,397.56	1,288.10	2,462.93
	Jetbrains 开发工具	3,141.64	2,834.68	1,652.50	1,339.85
	联想电脑	4,053.78	5,213.75	5,423.63	4,928.79
	Autodesk 产品	11,332.96	10,247.14	9,731.62	10,052.52

由上表可知，发行人各业务主要产品价格保持相对稳定，但各类业务涉及的产品类型众多，不同客户的项目选择的同一类型产品，因产品配置、参数、性能不同，价格存在一定差异；同一产品因为客户 IT 环境复杂程度、实施难易程度不同，价格在不同年份亦存在一定差异。

发行人硬件产品中 H3C、诺基亚产品不同年度价格波动较大，主要系由于该类硬件产品通常包括主机、配件及线材，主机单价较高，数量较小，而配件及线材单价较低，数量较大。上表中列示的单价系由硬件产品所有主机、配件及线材的金额和数量加权平均所得，因此平均单价差异较大。

发行人销售的产品类型众多，公司选取具有公开市场价格的产品进行比较，具体情况如下：

主要产品名称	公开市场价格区间（元/套）	发行人平均销售价格（元/套）			
		2023 年 1-6 月	2022 年	2021 年	2020 年
MS-O365	[264 , 4,692]	827.84	794.98	719.70	706.82
SQLSvrEntCore	[79,537.00 ,	188,159.00	174,254.46	166,213.70	183,228.64

2019	267,876.00]				
Win Server Standard Core	1,069 美元/套	7,216.00	7,235.42	-	-
Adobe-Creative Cloud	[7,599, 11,980]	5,249.65	5,259.32	5,301.89	5,175.21
Adobe-Photosho p	[3,299, 4,999]	2,505.06	2,441.20	2,460.01	2,481.93
VMware vSphere	[6,500, 18,500]	17,833.73	18,552.78	19,279.11	16,765.46
Red Hat Enterprise	[179 美元/套, 2,499 美元/套]	6,192.24	5,826.13	6,791.07	7,041.59
Jetbrains-All Products Pack license	[3,840, 6,400]	3,805.14	3,381.47	3,969.85	4,454.49
Jetbrains-IntelliJ IDEA	[3,000, 5,000]	3,505.06	2,964.56	2,666.07	2,431.35
AutoCAD	11,003	10,739.51	8,822.78	8,987.97	9,813.85
H3C S6520X	[5,000 , 62,996]	47,989.26	26,083.33	14,273.25	59,649.76
Dell-PowerEdge R740/ R750	[9,999 , 657,099]	132,477.88	94,961.04	55,035.25	52,255.19
浪潮 NF5280M5 服务器	[11,799 ,419,560]	200,000.00	200,000.00	92,389.38	22,200.59
HPE DL380 服 务器	[9,999 , 89,073]	66,882.83	61,692.34	48,835.78	44,167.74
Surface	[3,288 , 44,817]	7,359.76	6,039.23	4,566.58	4,504.25
联想笔记本	[1,988 , 83,000]	5,217.51	5,782.10	5,883.28	5,745.39
EMC DS-6610B/6620 B	[22,100 ,300,000]	181,326.09	71,101.65	55,337.30	37,937.09

注：公开市场价格来自于官网、京东商城等

发行人主要产品销售价格与市场价格存在一定差异，一方面系发行人销售的产品价格包括方案咨询、产品实施落地等服务；另一方面系发行人销售的产品根据产品数量、配置及性能等因素综合确定，而市场价格为针对产品的零售价。发行人的产品价格与市场价格差异具有合理性。

三、报告期内四季度收入占比较高的原因，与同行业可比公司的差异及合理性，是否存在期末集中确认收入的情形，收入确认是否存在跨期

（一）报告期内四季度收入占比较高的原因，与同行业可比公司的差异及合理性，是否存在期末集中确认收入的情形

报告期内，公司主营业务收入按季度的分布情况如下：

单位：万元

项目	2023 年 1-6 月		2022 年度		2021 年度		2020 年度	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例	金额	比例
一季度	44,158.71	48.21%	45,600.91	22.06%	35,837.21	21.71%	24,682.68	18.63%
二季度	47,439.44	51.79%	35,397.58	17.12%	30,612.10	18.54%	29,389.76	22.18%
三季度			60,263.26	29.15%	45,816.42	27.75%	32,417.30	24.46%
四季度			65,444.24	31.66%	52,813.27	31.99%	46,023.70	34.73%
合计	91,598.15	100.00%	206,705.99	100.00%	165,078.99	100.00%	132,513.44	100.00%

2020 年至 2022 年，发行人四季度收入占比分别为 34.73%、31.99%和 31.66%，四季度收入占比相对较高且保持稳定，主要受客户项目计划进度、年度预算规划进度等影响，一般在上半年制定采购计划，下半年签订并执行采购合同，导致公司下半年度收入占比较高。

2020 年至 2022 年公司与同行业可比公司四季度收入占比对比情况如下：

单位名称	2022 年度四季度收入占比	2021 年度四季度收入占比	2020 年度四季度收入占比
电科数字	30.07%	26.10%	36.01%
神州信息	40.20%	37.55%	36.74%
先进数通	40.95%	29.27%	56.02%
云赛智联	31.70%	29.13%	33.03%
平均值	35.73%	30.51%	40.45%
发行人	31.66%	31.99%	34.73%

由上表可知，同行业可比公司的第四季度收入占比均较高，公司与同行业可比公司相比较不存在重大差异。2020 年度和 2022 年度公司第四季度收入占比略低于同行业可比公司平均值，主要是先进数通第四季度收入占比较高，剔除先进数通的影响后同行业可比公司的第四季度收入占比平均值分别为 35.26%、30.93%、33.99%，与公司数据相近。

综上所述，公司由于客户数量众多，行业分布广泛，下半年度收入略高于上半年度，但整体上公司收入不具有明显的季节性，第四季度收入占比与同行业可比公司不存在重大差异，不存在期末集中确认收入的情形。

（二）收入确认是否存在跨期

报告期内，保荐机构、申报会计师对于资产负债表日前后记录的收入进行截止测试，抽取样本检查销售合同、订单、销售发票、出库单、客户签收记录或验收单、出口报关单、货运提单及银行回单等单据，以评价收入是否被记录于恰当的会计期间。

报告期内，通过实施上述收入截止性测试程序，公司收入确认不存在跨期的情况，公司的收入确认符合《企业会计准则》的相关要求。

四、结合主要客户收入变动、主要新增客户等因素具体分析各领域客户收入变动的原因

（一）公司销售收入按客户领域的变动情况

报告期内，公司销售收入按客户领域的变动情况如下：

单位：万元

客户领域	2023年1-6月	2022年度		2021年度		2020年度
	营业收入	营业收入	增长幅度	营业收入	增长幅度	营业收入
制造业	26,931.45	68,242.82	42.38%	47,931.06	28.20%	37,387.08
其中：汽车制造业	18,430.00	42,578.86	68.48%	25,271.85	29.50%	19,514.82
其他制造业	8,501.44	25,663.96	13.26%	22,659.21	26.78%	17,872.26
服务业	23,514.94	43,078.34	64.47%	26,192.12	44.13%	18,172.13
互联网业	8,503.83	32,366.30	9.11%	29,662.64	13.15%	26,214.39
金融业	12,800.62	24,663.27	18.05%	20,893.03	5.63%	19,779.55
其他	19,847.30	38,355.25	-5.06%	40,400.14	30.49%	30,960.30
合计	91,598.15	206,705.99	25.22%	165,078.99	24.58%	132,513.44

公司客户领域中以制造业、服务业、互联网业及金融业客户为主。报告期内，制造业客户、服务业客户增幅较大，是公司收入增长的主要来源。

（二）收入增长较大客户及新增客户的领域情况

报告期各期收入增长贡献较大及主要新增客户的具体情况如下：

单位：万元

报告期	客户名称		当年销售收入	上年销售收入	较上年增幅	客户领域	是否当年新增
2023年1-6月较2022年度增幅较大客户	1	中央国债登记结算有限责任公司	1,546.74	0.00	-	金融业	是
	2	阿里云计算有限公司	1,130.80	302.43	273.91%	互联网业	否

	3	博彦科技股份有限公司	1,047.61	471.97	121.96%	其他	否
	4	招商证券股份有限公司	685.39	0.00	-	金融业	是
	5	北京卓优云智科技有限公司	599.27	0.00	-	服务业	是
	合计		5,009.81	774.40	546.93%		
2022年度较 2021年度增 幅较大客户	1	蔚来汽车科技（安徽）有限公司	13,225.48	4,210.34	214.12%	汽车制造业	否
	2	FORTUNE GLOBAL	7,181.85	0.00	-	服务业	是
	3	华晨宝马汽车有限公司	12,915.79	8,259.63	56.37%	汽车制造业	否
		宝马（中国）汽车贸易有限公司	1,690.88	386.88	337.06%	汽车制造业	否
	4	云南南天电子信息产业股份有限公司	2,719.72	0.00	-	其他	是
	5	中国农业银行股份有限公司	2,069.13	0.00	-	金融业	是
	6	兴业银行股份有限公司	1,894.69	0.00	-	金融业	是
	7	百硕同兴科技（北京）有限公司	1,919.43	37.20	5060.36%	其他	否
	8	上海凯畅信息技术有限公司	1,424.78	0.00	-	服务业	是
	9	上海浦东发展银行股份有限公司	1,349.12	339.43	297.46%	金融业	否
	合计		46,390.87	13,233.47	250.56%		
2021年度较 2020年度增 幅较大客户	1	蔚来汽车科技（安徽）有限公司	4,210.34	0.00	-	汽车制造业	是
		蔚来汽车（安徽）有限公司	842.81	0.00	-	汽车制造业	是
	2	利星行	4,749.99	1,248.86	280.35%	服务业	否
	3	星巴克企业管理（中国）有限公司	2,563.29	81.88	3030.61%	服务业	否
	4	北京三快在线科技有限公司	1,946.17	388.89	400.45%	其他	否
	5	三菱日联银行（中国）有限公司	1,839.22	468.91	292.24%	金融业	否
	6	北京沃东天骏信息技术有限公司	1,844.87	688.37	168.01%	其他	否
	7	中国邮政储蓄银行股份有限公司	1,322.63	178.11	642.58%	金融业	否
	合计		19,319.32	3,055.01	532.38%		

2021 年度，随着利星行、星巴克、北京三快在线科技有限公司等客户自身规模的不断扩大，IT 需求也逐步提升，因而加大与发行人合作力度；此外，2020

年蔚来汽车落户安徽，其需要建设数据中心，因此 2021 年大规模向发行人采购私有云相关产品及服务，导致 2021 年新增销售收入较大。

2022 年度较 2021 年度增幅较大客户中：（1）上海凯畅信息技术有限公司、百硕同兴科技（北京）有限公司、云南南天电子信息产业股份有限公司获取终端客户订单后，基于发行人服务能力以及行业经验，向发行人采购，导致当年新增收入规模较大；（2）发行人 2022 年通过 FORTUNE GLOBAL 向字节跳动海外主体销售诺基亚的通讯设备，帮助其构建数据中心，导致当年对 FORTUNE GLOBAL 销售收入大幅上升；（3）随着公司与宝马汽车、上海浦东发展银行股份有限公司在信息安全领域、与蔚来汽车在私有云领域合作的加深，发行人 2022 年对其销售收入规模增幅较大；（4）2022 年农业银行基于自身增长，提出对 IT 资源的扩容，需要对服务器端的操作系统进行升级；兴业银行基于生产云化资源池扩容，需要采购服务器；发行人中标农业银行和兴业银行订单，其成为发行人当年新增客户，当年销售收入规模增幅较高。

2023 年，中央国债登记结算有限责任公司基于主数据中心私有云平台扩容、招商证券基于新一代核心业务系统测试环境建设，提出采购需求，发行人中标中央国债登记结算有限责任公司和招商证券的订单，导致其成为当年新增客户，收入规模增幅较大；博彦科技股份有限公司、阿里云作为发行人存量客户，其 IT 需求上升，导致当年收入规模较大。

综上，发行人各领域收入规模增幅较大，主要系领域内主要客户的销售收入增长所致。上述汽车制造业、服务业及金融业客户向发行人采购规模增幅较大，主要系客户自身业务体量较大，随着客户与发行人合作进一步加深，销售规模随之扩大。

五、结合业务模式、业务流程和合同验收条款说明各具体业务类别的收入确认方法、时点和具体依据；各类业务的退货政策及报告期内退货金额、货款结算条款，对收入确认政策的影响；结合业务模式和主要合同条款分析外购软硬件在向客户转让前是否拥有控制权，在使用外购服务的业务中公司的身份是否为主要责任人，以总额法确认收入是否恰当；是否存在同一合同包含多项履约义务或多项合同属于同一履约义务的情形，若存在，请说明相关合同单项履

约义务的认定、交易价格的分摊是否合理，各项合同义务相关收入的确认时点是否恰当；结合前述情况说明收入确认政策企业会计准则相关要求及行业惯例；与收入确认相关主要内部控制环节，报告期内是否持续有效运行

（一）结合业务模式、业务流程和合同验收条款说明各具体业务类别的收入确认方法、时点和具体依据

公司业务分为 IT 基础架构解决方案、IT 运维服务和 IT 增值供货，公司不同业务在模式及流程方面略有区别，具体如下：

1、IT 基础架构解决方案

IT 基础架构解决方案是针对客户在 IT 基础架构建设方面的需求，为其在数字化办公、云计算、信息安全等方面提供全方位、立体化的咨询规划、方案设计、产品选型、集成交付等服务。

对于合同中约定需要安装实施的解决方案业务，公司进行前期客户环境调研分析，在充分了解客户需求后进行整体的方案设计，制定项目计划。后续根据调研结果及方案设计进行现场测试，对方案的可行性进行验证。在方案交付的环节中，公司开启项目启动会，交付团队及销售人员在交付工作说明书、实施要求、整体计划等与客户达成共识，完成产品采购及软硬件到货验收的工作，根据实施方案执行安装调试等工作。项目收尾过程中，公司进行文档交付、培训交付、上线试运行的工作，最终由客户对项目进行验收。一般验收条款为：乙方完成所有合同规定服务并且甲方已在所有服务验收单或工单上签字，视为验收完成。

对于合同中未约定安装实施的解决方案业务，公司充分与客户沟通了解客户需求，进行前期的调研分析及方案设计，并对方案进行测试验证。在交付的环节中，由于许多软件产品为订阅式服务，发行人在前期与供应商签订完采购合同后，从官网、供应商等渠道获取软件产品的性能参数，下载相应的软件产品并完成项目搭建、优化与实施工作，但仍需供应商提供账号以开通相应功能。发行人在收到供应商提供软件账号时以电子邮件的形式交付于客户，由于前期已完成架构的设计与落地，客户只需在系统上进行注册登录等步骤，发行人无需在此基础上进行额外的生产工序。一般签收/验收条款为：甲方应在收到标的物的 5 个工作日

内签署乙方提供的货物签收单，以快递或传真等方式回传至乙方。甲方如不能按要求签署货物签收单，则应同意乙方给甲方的原始发货记录作为合同项下产品交付完毕的凭证。

因此，公司 IT 基础架构解决方案业务属于在某一时点履行的履约义务。不包含安装实施服务的解决方案业务，在合同已签订，商品已交付给客户并经客户签收后确认收入；需要安装实施的解决方案业务，在合同已签订，商品已交付给客户并经客户验收后确认收入。

2、IT 运维服务

IT 运维服务是面向客户 IT 系统中的各类软硬件产品提供持续的运行维护服务，保障客户 IT 系统安全、稳定运行，提高用户办公效率及体验。客户提出需求，公司进行运维服务规划，为客户提供工作说明书及报价。在得到客户确认并签订合同后，公司召开项目启动会，技术团队和交付团队、销售、运维售前就交付工作说明书等定制信息达成共识，向客户发送服务开通函，项目进入运维流程。运维服务期内，发行人定期向客户发送项目报告，收集客户服务满意度的评价。运维服务期结束后，发行人书面提供服务总结报告给客户。

因此，公司 IT 运维服务属于在某一时段内履行的履约义务，公司向客户发送服务开通函后，按合同约定的固定运维期限和服务金额，在服务期间内按时间进度确认服务收入。

3、IT 增值供货

IT 增值供货业务主要系向客户销售各种软硬件产品，具体包括开发工具、图形图像、业务软件、大数据产品等众多条产品线的产品。售前阶段公司充分与客户沟通了解客户需求，与客户确认所需产品配置，并进行询价、比价。签订合同后，公司进行货品采购，为客户供货，最终客户完成签收。一般签收/验收条款为：甲方应在收到标的物的 5 个工作日内完成验收，并签署乙方提供的货物签收单，以快递或传真等方式回传至乙方。甲方如不能按要求签署货物签收单，则应同意乙方给甲方的原始发货记录作为合同项下产品交付完毕的凭证。

因此，公司 IT 增值供货业务属于在某一时点履行的履约义务，在合同已签

订，商品已交付给客户并经客户签收后确认收入。

综上，根据各类业务的模式、流程和合同验收条款，各具体业务类别的收入确认方法、时点和具体依据如下：

业务类别		收入确认方法	收入确认时点	依据
IT 基础架构解决方案	需要安装实施	时点法	在合同已签订，商品已交付给客户并经客户验收后确认收入	验收单
	不包括安装实施	时点法	在合同已签订，商品已交付给客户并经客户签收后确认收入	签收单
IT 运维服务		时段法	向客户发送服务开通函后，在服务期间内按时间进度确认服务收入	服务开通函、时间进度
IT 增值供货		时点法	在合同已签订，商品已交付给客户并经客户签收后确认收入	签收单

（二）各类业务的退货政策及报告期内退货金额、货款结算条款，对收入确认政策的影响

公司的各类业务中，提供的运维服务不涉及退货问题，对于 IT 基础架构解决方案和 IT 增值供货业务涉及提供的软件和硬件，因为软件产品最终用户的唯一性，公司相关合同约定软件产品一般不能退货；硬件产品一般无质量原因，原则上不允许退换货。少部分通用硬件等存在经客户确认不再需要而发生退货的情况，报告期内公司退换货频次较低，对公司经营业绩不会产生重大影响，具体退货金额如下：

单位：万元

业务类别	退货金额			
	2023 年 1-6 月	2022 年	2021 年	2020 年
IT 基础架构解决方案	7.35	2.60	73.73	22.31
IT 运维服务	-	-	-	-
IT 增值供货	2.93	38.06	11.73	0.60
合计	10.28	40.66	85.47	22.91
占营业收入比	0.01%	0.02%	0.05%	0.02%

报告期内，公司退货情形发生较少，退货比例分别为 0.02%、0.05%、0.02% 和 0.01%，不存在因产品质量问题发生的大规模退货情形。

IT 基础架构解决方案的货款结算条款，部分为分阶段付款，区分合同签订

生效、到货、服务验收等节点按比例结算付款；部分为收到货物、验收合格后一次结算付款。

IT 运维服务的货款结算条款一般为：在运维期间内，按月度、季度或半年为周期支付服务费。

IT 增值供货的货款结算条款，与 IT 基础架构解决方案类似，部分为分阶段付款，区分合同签订生效、到货验收等节点按比例结算付款；部分为收到货物、验收合格后一次结算付款。

综上，公司报告期内实际发生退货比例极低，各类业务的退货政策、货款结算条款不影响收入确认政策，相关会计处理符合企业会计准则的规定。

（三）结合业务模式和主要合同条款分析外购软硬件在向客户转让前是否拥有控制权，在使用外购服务的业务中公司的身份是否为主要责任人，以总额法确认收入是否恰当

公司的主要业务模式方面，IT 基础架构解决方案业务是为客户提供数字化办公、云计算、信息安全等方面 IT 建设的咨询规划、方案设计、产品选型、集成交付等服务，典型情况如客户提出信息安全中心建设需求，公司在了解客户 IT 环境的基础上提供规划方案，客户认可并签订合同后，公司负责方案中所有的软硬件的采购、部署安装、实施调试等一系列工作，收入来源包括软硬件及相应的实施服务，成本包括软硬件及人工；IT 运维服务业务是为客户的 IT 系统提供持续的运行维护服务，主要包含有外派员工常驻客户现场进行运维服务、临时快速响应的 7*24 现场故障排除服务或告警管理服务、将需监管的部分模块委托公司远程维护的网络运营托管或安全运营托管服务等，一般按年或小时及人数收取服务费用，收入来源为服务，成本为人工；IT 增值供货是公司通过与众多 IT 原厂的合作关系、建立完善的产品体系，为客户提供合理及相对低成本的软硬件产品采购服务，收入来源为软硬件销售，成本为软硬件成本。

公司的收入确认类型包括总额法和净额法两类，净额法确认收入事项参见招股说明书“第六节 财务会计信息与管理层分析”之“八、经营成果分析”之“（一）、6”相关内容。

总额法业务下，在包含外购软硬件产品及外购服务的业务中，关于公司身份、产品控制权、总额法确认依据的判断过程如下：

1、公司以主要责任人的身份向客户交付产品及服务，对最终成果负责

公司与供应商通常签署框架协议或软硬件购销合同，并直接与客户签署销售合同。从公司相关采购、销售合同来看，公司采购与销售为独立的业务，公司虽作为品牌厂商的增值服务代理商，但独立承担商品交易的所有责任，不属于代理服务性质。根据销售合同约定，公司负责在约定的时间、地点以约定的方式向客户交付商品，部分合同约定需要进行安装调试、验收等条款；若公司未在约定的时间、地点交付商品，公司负有支付违约金、罚款的义务，公司承担向客户转让商品的主要责任。

在使用外购服务的业务中，公司根据项目进度安排、自有人工负荷程度，自主决定选择第三方服务商协助完成项目实施交付工作。公司对第三方服务商工作进行验收结算，并就最终交付成果向公司的客户负责。因此，在使用外购服务的业务中，公司的身份为主要责任人。

2、外购软硬件产品在向客户转让前拥有控制权

公司向上游供应商采购软件和硬件，均为买断式采购。所采购软件和硬件，或由供应商将产品发送至公司仓库或邮箱，或由供应商将产品发送至公司指定地址。公司收到产品后或供应商按公司要求将产品发送至指定地点后，公司已实际占用该产品或能够主导该产品的使用，并且该产品所有权上的主要风险转移至公司，除因产品质量问题外，供应商不接受公司无条件退换货。因此，公司在收到供应商产品后或供应商按公司要求将产品发送至指定地点后，产品的控制权转移至公司。产品在向公司客户转让前，公司拥有产品的控制权。

3、公司具有产品的定价权且承担存货相关风险

公司能够独立于上游供应商，通过客户招投标或商务谈判等方式，根据市场情况或自身意愿，与客户共同确定合同价格，具有产品定价权。

公司销售商品后，以下情况下公司均承担与产品相关的风险：（1）客户无力向公司支付货款，公司仍需承担向供应商支付货款的义务，公司承担了源自客

户的信用风险；（2）如果供应商提供的商品存在缺陷，当客户提出索赔时，公司需在承担赔偿责任后，再向供应商追偿，公司承担了源自供应商的信用风险；

（3）除因产品质量问题外，供应商不接受公司的无条件退换货，公司亦无权就产品滞销积压及价格下跌损失从上游供应商处取得补偿，即公司承担了转让前或转让后的存货价格风险。

综上，公司可以自主决定软硬件及服务的采购来源，自主决定交易商品的价格，且承担向客户转让商品的主要责任、承担转让商品之前或之后的存货风险、承担与商品销售有关的主要信用风险，公司为主要责任人，公司采用总额法确认相关业务收入符合经济实质，符合《企业会计准则第 14 号—收入》的相关规定。

（四）是否存在同一合同包含多项履约义务或多项合同属于同一履约义务的情形，若存在，请说明相关合同单项履约义务的认定、交易价格的分摊是否合理，各项合同义务相关收入的确认时点是否恰当

公司存在同一合同包含多项履约义务的情形，不存在多项合同属于同一履约义务的情形。同一合同包含多项履约义务的情形指同一合同中同时包括 IT 基础架构解决方案、IT 运维服务和 IT 增值供货业务中的两类或三类业务。在此情形下，公司根据《企业会计准则第 14 号——收入》中关于单项履约义务的规定予以区分。

1、企业会计准则的相关规定

根据《企业会计准则第 14 号——收入》（财会〔2017〕22 号）第九条的规定，合同开始日，企业应当对合同进行评估，识别该合同所包含的各单项履约义务，并确定各单项履约义务是在某一时段内履行，还是在某一时点履行，并在履行各单项履约义务时分别确认收入。履约义务是指合同中企业向客户转让可明确区分商品的承诺。履约义务既包括合同中明确的承诺，也包括由于企业已公开宣布的政策、特定声明或以往的习惯做法等导致合同订立时客户合理预期企业将履行的承诺。企业为履行合同而应开展的初始活动，通常不构成履约义务，除非该活动向客户转让了承诺的商品。企业向客户转让一系列实质相同且转让模式相同的、可明确区分商品的承诺，也应当作为单项履约义务。

根据《企业会计准则第 14 号——收入》（财会[2017]22 号）第十条的规定，企业向客户承诺的商品同时满足下列条件的，应当作为可明确区分商品：①客户能够从该商品本身或从该商品与其他易于获得资源一起使用中受益；②企业向客户转让该商品的承诺与合同中其他承诺可单独区分。下列情形通常表明企业向客户转让该商品的承诺与合同中其他承诺不可单独区分：①企业需提供重大的服务以将该商品与合同中承诺的其他商品整合成合同约定的组合产出转让给客户。②该商品将对合同中承诺的其他商品予以重大修改或定制。③该商品与合同中承诺的其他商品具有高度关联性。

2、关于公司的合同识别及单项履约义务的分析

报告期内，根据客户实际要求并结合行业情况，公司的 IT 基础架构解决方案业务存在少量与 IT 运维服务或 IT 增值供货共同签署销售合同的情形，即存在多种业务类型并在一份合同内进行签署的情形。

（1）包含多种业务类型合同的单项履约义务的识别

公司在提供 IT 基础架构解决方案的同时，为满足客户后续维持软件、设备日常正常运转的需求，向客户推荐运维服务或其他相关产品，由客户根据自身需求选择购买。若客户选择相关运维服务或其他相关产品，则会在同一合同中包含 IT 基础架构解决方案和 IT 运维服务或 IT 增值供货业务。

公司签署的上述销售合同中同时包含 IT 基础架构解决方案和 IT 运维服务或 IT 增值供货，由于不同业务中对于转让商品的承诺有明显区别且客户能够从各类业务中单独受益，因此该类合同中的各单项履约义务能够明确区分。合同中 IT 基础架构解决方案对应的承诺是交付整体的 IT 基础架构建设解决方案，IT 运维服务对应的承诺为交付持续的 IT 运行维护服务，IT 增值供货对应的承诺为交付单独的工具类软硬件产品。虽然 IT 基础架构解决方案和 IT 运维服务或 IT 增值供货合并签署一份合同，但三类业务可以明确区分，且运维服务或 IT 增值供货的有无不影响 IT 基础架构解决方案的独立使用，三者之间不构成一揽子服务，可以明确区分，能够单独使用，且三类业务单独定价、可单独销售。根据《企业会计准则》规定，虽然公司单个项目签署的合同包含多项承诺，但是各承诺之间的业务类型可明确区分，各承诺构成单项履约义务。

因此,IT 基础架构解决方案和 IT 运维服务或 IT 增值供货分别构成单项履约义务, 合同中对三类业务分别定价, IT 基础架构解决方案业务在客户完成验收或签收时确认收入, IT 运维服务在服务期间内按时间进度确认服务收入, IT 增值供货在客户完成签收时确认收入。

(2) 单一业务类型合同的单项履约义务的识别

仅包含 IT 基础架构解决方案、IT 运维服务和 IT 增值供货其中一类业务的单一业务类型合同, 构成单项履约义务, 按照公司的会计政策确认收入。

综上所述, 公司的同一合同包含多项履约义务的情形中, 单项履约义务的认定合理, 交易价格能够单独确定, 各项合同义务相关收入的确认时点恰当。

(五) 结合前述情况说明收入确认政策企业会计准则相关要求及行业惯例

同行业公司中, 电科数字和云赛智联未披露具体的收入确认政策, 神州信息和先进数通的具体情况如下:

1、神州信息

系统集成收入: 本集团在客户取得相关商品或服务控制权时点确认收入, 即在发货完成后并取得客户的收货证明时确认收入。

软件开发及技术服务收入: 如果属于在某一时间段内履行的履约义务, 本集团按照履约进度, 在一段时间内确认收入。确定履约进度的方法系完工百分比法, 完工百分比按照实际成本支出与预算成本支出的比例来确定。否则, 本集团在客户取得相关商品或服务控制权的时点确认收入。对于软件产品的销售, 以客户验收确认, 作为销售收入的实现。

2、先进数通

IT 基础设施建设业务根据银行业 IT 基础设施建设不同层次的需求, 为客户提供规划设计咨询、软硬件选型采购与部署实施等覆盖 IT 基础设施建设全生命周期的解决方案和服务, 同时结合自有知识产权的软件产品为客户提供增值服务。同时, 公司还代理销售相关的 IT 基础设施产品。此类产品(除代理销售产品外)在产品交付并经客户验收合格后确认收入。代理销售相关的 IT 基础设施产品在

产品交付客户时确认收入。

IT 运维服务业务主要为客户提供软硬件系统运维支持服务，包括基础软硬件维保、系统运维、专项运维、系统调优、产品培训等。运行维护服务合同明确约定验收条款的，经客户组织验收后确认收入；运行维护服务合同未约定验收条款的，在约定的服务期限内平均摊销确认收入。

软件解决方案业务是向客户提供以自主平台软件为基础的软件系统开发服务，包括定制软件开发、定量软件开发服务。定制开发是指合同签订时有明确开发需求，在软件系统上线运行并经客户验收后按履约义务金额确认收入。定量开发是指合同约定按照开发工作量结算，在提供相应工作量的开发劳务并经客户确认后，确认对应工作量劳务的收入。

同行业可比公司的收入确认政策中，与解决方案类似的业务一般在验收时确认收入，与产品销售类似的业务一般在取得收货证明或交付时确认收入，与运维服务类似的业务一般按照服务期限分摊，公司的收入确认政策符合企业会计准则相关要求及行业惯例。

（六）与收入确认相关主要内部控制环节，报告期内是否持续有效运行

发行人报告期已经就销售合同签订/接受订单、生成销售单、发货出库、收货确认、收入确认等方面设置了有效的内部控制措施，内部控制已经覆盖到销售与收款循环主要业务活动流程及关键内部控制节点并得到了有效执行，具体情况如下：

1、不相容职务分离

发行人对销售相关业务流程中的不相容职务分离措施包括：订单的接受与审批、销售合同的订立与审批、销售与发货、存货保管与会计记录、收款确认与执行等职务相互分离。各相关部门之间相互牵制并在其授权范围内履行职责，同一部门或个人不得处理业务的全过程。发行人明确规定涉及会计及相关工作的授权批准的范围、权限、程序、责任等内容，单位内部的各级管理层在授权范围内行使职权和承担责任，经办人员在授权范围内办理业务；发行人建立健全严格的监督监察体制，业务流程均有专门人员负责监督且相互独立；发行人制定适合本公

公司的会计制度，明确会计凭证、会计账簿和财务会计报告的处理程序，建立和完善会计档案保管和会计工作交接办法，实行会计人员岗位责任制。

2、销售与收款循环主要业务活动流程及关键内部控制

发行人销售与收款循环主要业务活动流程及关键内部控制如下：

控制节点	控制目标	具体流程
销售合同签订	合同经过适当审批、合同信息列示完整	业务员在与客户洽谈销售细节后，填写《销售合同审批单》，补充关键信息（如产品、单价、数量等）；产品线确认产品货期、价格、利润率等，技术服务审核 sow 等内容，进行审批；销售部门经理及总经理把控客户风险及评估报价，进行审批；法务部针对合同条款及账期进行审批，通过后即可盖章。
销售单形成	ERP 系统内容与合同信息一致	业务员提交经过适当审批的合同给销售助理，销售助理按照合同约定内容将产品、数量、订单类型、合同收入分类及下单用户信息录入 ERP 系统，生成销售单；审单员审核销售单产品信息与合同信息内容一致，下单用户信息与合同内容一致后分单给采购、库管等部门人员。
货物交付	发出货物经过适当审批和准确记录	销售助理与客户沟通确认收货人员信息，通知仓库管理员办理出库手续，在 ERP 系统中操作发货、创建出库单，在出库单上签字。
签收/验收确认	将风险转移并准确确认收入	硬件产品通过物流公司送至对方指定地点，取得对方仓库管理人员的签收单；软件产品通过电子邮件将相关授权许可发送至对方指定邮箱；需要安装实施的项目，项目经理组织实施完成后在约定时间内提请客户验收，取得验收单。
收入确认	收入被记录于正确期间	境内销售：销售部门取得签收/验收单后，财务部门据此确认收入。境外销售：销售部门把出库单、出口报关单、货运提单等资料递交给财务，财务根据电子口岸系统数据，检查提运单后，财务部门据此确认收入。
收款	收款经正确记录	客户支付货款后告知业务员，业务员通知财务人员，财务人员在获取回款的银行回单后进行账务处理。

保荐机构、申报会计师履行了询问、观察和穿行测试等程序，了解了发行人销售与收款循环的业务流程及控制情况，包含但不限于识别重要账户、列报及相关认定、不相容职务分离制度、发行人主要业务活动及相关检查证据。发行人与收入确认相关的内部控制设置适当、合理，报告期内相关内部控制得到有效执行。

六、第三方回款类别的划分标准，客户集团统一支付和客户指定第三方付款情形涉及的主要客户、实际付款方及合理性；第三方回款金额持续增长的原因，未来是否存在持续增长的趋势，公司对第三方回款的具体内控措施及是否

持续有效运行；顺通控股代收和转付的具体时间、金额，若间隔时间较长请说明原因，公司及其关联方与顺通控股及其实控人间是否存在其他资金往来或利益安排

（一）第三方回款类别的划分标准，客户集团统一支付和客户指定第三方付款情形涉及的主要客户、实际付款方及合理性

1、第三方回款类别的划分标准

第三方回款类别划分的主要依据是《监管规则适用指引——发行类第 5 号》，根据付款公司与客户之间的关系进行划分。客户集团统一支付是指客户通过集团财务公司或集团内其他公司代客户统一对外付款，客户指定第三方付款是指客户通过员工或者指定其他第三方代客户付款。

2、客户集团统一支付和客户指定第三方付款情形涉及的主要客户、实际付款方及合理性

报告期内，第三方回款按回款方分类情况如下：

单位：万元

回款类型	2023 年 1-6 月		2022 年度		2021 年度		2020 年度	
	回款金额	占营业收入比例	回款金额	占营业收入比例	回款金额	占营业收入比例	回款金额	占营业收入比例
客户集团统一支付	3,449.93	3.77%	4,748.78	2.30%	4,300.89	2.61%	2,287.49	1.73%
客户指定第三方支付	145.21	0.16%	743.36	0.36%	134.61	0.08%	54.52	0.04%
公司指定第三方代收款	-	-	-	-	-	-	990.27	0.75%
合计	3,595.15	3.92%	5,492.14	2.66%	4,435.50	2.69%	3,332.27	2.51%

2023 年 1-6 月客户集团统一支付和客户指定第三方付款情形涉及的主要客户、实际付款方如下：

回款类型	合同签署方名称	付款方名称	回款金额（万元）
客户集团统一支付	上海汽车集团股份有限公司	上海汽车集团股份有限公司技术中心、上海汽车集团股份有限公司乘用车分公司	1,100.86
	利星行（中国）汽车企业管理有限公司	保定之星汽车销售服务有限公司等集团内公司	1,059.31
	盛虹控股集团有限公司	江苏盛虹石化产业集团有限公司	300.00

	大连万达集团股份有限公司	霍尔果斯万达工程建设管理咨询有限公司北京分公司等集团内公司	222.76
	西门子（中国）有限公司上海分公司等集团内公司	西门子（中国）有限公司	144.34
	CLP 中电企业管理（北京）有限公司深圳分公司	中电（昆明）新能源发电有限公司昆明分公司等集团内公司	105.89
	宁波兴瑞电子科技股份有限公司	东莞中兴瑞电子科技有限公司	94.00
	宝马（中国）汽车贸易有限公司	宝马（中国）投资有限公司	79.31
	北京市天元律师事务所	北京市天元（广州）律师事务所等集团内公司	56.67
客户指定第三方支付	北京公瑾科技有限公司	北京子敬科技有限公司	98.89

2022 年度客户集团统一支付和客户指定第三方支付情形涉及的主要客户、实际付款方如下：

回款类型	合同签署方名称	付款方名称	回款金额 (万元)
客户集团统一支付	上海汽车集团股份有限公司	上海汽车集团股份有限公司技术中心、上海汽车集团股份有限公司乘用车分公司	1,103.64
	利星行（中国）汽车企业管理有限公司	保定之星汽车销售服务有限公司等集团内公司	1,012.87
	阳光保险集团股份有限公司	阳光财产保险股份有限公司、阳光人寿保险股份有限公司	371.97
	西门子（中国）有限公司上海分公司等集团内公司	西门子（中国）有限公司	354.42
	路易达孚（上海）有限公司、路易达孚（中国）贸易有限责任公司等集团内公司	路易达孚（天津）国际贸易有限公司等集团内公司	201.31
	三六零科技集团有限公司	北京鸿享技术服务有限公司	199.91
	中国移动通信集团江苏有限公司苏州分公司	中国移动通信集团江苏有限公司	174.82
	国家石油天然气管网集团有限公司	国家管网集团联合管道有限责任公司西气东输分公司等集团内公司	156.75
	CLP 中电企业管理（北京）有限公司深圳分公司	CLP 中电企业管理（北京）有限公司广东分公司等集团内公司	134.36
	海信集团控股股份有限公司	青岛海信电子技术服务有限公司	96.31
	鸿合科技股份有限公司	北京鸿合爱学教育科技有限公司等集团内公司	82.38
	恒大恒驰新能源汽车研究院（上海）有限公司	恒大恒驰新能源汽车（广东）有限公司	81.69
	宝马（中国）汽车贸易有限公司	宝马（中国）投资有限公司	71.38
	国能新能源汽车有限责任公司	天津鑫瑞租赁有限责任公司	68.35

客户指定第三方支付	立信会计师事务所（特殊普通合伙）	上海立信序伦信息科技有限公司	347.27
	江森自控商务服务（大连）有限公司	约克（中国）商贸有限公司	265.73
	正荣地产控股股份有限公司	荣富（苏州）企业管理有限公司	58.89

2021 年度客户集团统一支付和客户指定第三方付款情形涉及的主要客户、实际付款方如下：

回款类型	合同签署方名称	付款方名称	回款金额（万元）
客户集团统一支付	利星行（中国）汽车企业管理有限公司	保定之星汽车销售服务有限公司等集团内公司	748.26
	上海汽车集团股份有限公司	上海汽车集团股份有限公司技术中心、上海汽车集团股份有限公司零束软件分公司	567.79
	星巴克企业管理（中国）有限公司	上海星巴克咖啡经营有限公司等集团内公司	546.43
	西门子（中国）有限公司上海分公司等集团内公司	西门子（中国）有限公司	253.25
	三六零科技集团有限公司	北京鸿享技术服务有限公司	199.91
	平安银行股份有限公司上海分行、北京分行	平安银行股份有限公司	172.69
	嘉里大通物流有限公司	嘉里大通物流有限公司上海分公司等集团内公司	160.80
	博彦科技股份有限公司	博彦科技（深圳）有限公司等集团内公司	157.89
	中国联合网络通信有限公司苏州市分公司	中国联合网络通信有限公司江苏省分公司	156.75
	北京居然之家家居新零售连锁集团有限公司	居然之家新零售集团股份有限公司北京分公司	149.10
	中国银行股份有限公司软件中心、南京分行	中国银行股份有限公司、中国银行股份有限公司江苏省分行	103.63
	海信集团有限公司	青岛海信电子技术服务有限公司	89.58
	鸿合科技股份有限公司	北京鸿合爱学教育科技有限公司等集团内公司	84.73
	盛合晶微半导体（江阴）有限公司上海分公司	盛合晶微半导体（江阴）有限公司	84.52
	路易达孚（上海）有限公司、路易达孚（中国）贸易有限责任公司等集团内公司	路易达孚（天津）国际贸易有限公司等集团内公司	84.50
	百胜咨询（上海）有限公司	殊晟（上海）科技技术发展有限公司等集团内公司	76.15
	戴姆勒大中华区投资有限公司	戴姆勒大中华区投资有限公司上海分公司等集团内公司	58.64
	中国建筑股份有限公司	中国建筑第六工程局有限公司等集团内公司	55.07

客户指定第三方支付	华夏幸福基业股份有限公司	廊坊市广域佳科技有限公司	61.15
	上海商来商往信息技术有限公司	上海钱智金融信息服务有限公司	30.89
	固安九通新盛园区建设发展有限公司	廊坊市广域佳科技有限公司	26.41

2020 年度客户集团统一支付和客户指定第三方支付付款情形涉及的主要客户、实际付款方如下：

回款类型	合同签署方名称	付款方名称	回款金额 (万元)
客户集团统一支付	利星行（中国）汽车企业管理有限公司	保定之星汽车销售服务有限公司等集团内公司	327.27
	西门子（中国）有限公司上海分公司等集团内公司	西门子（中国）有限公司、西门子能源有限公司	209.36
	北京居然之家家居新零售连锁集团有限公司	居然之家新零售集团股份有限公司北京分公司	148.99
	鸿合科技股份有限公司	北京鸿合爱学教育科技有限公司等集团内公司	106.95
	上海汽车集团股份有限公司、上海汽车变速器有限公司	上海汽车集团股份有限公司技术中心、上海汽车集团财务有限责任公司	104.69
	杭州朗和科技有限公司	网易（杭州）网络有限公司等集团内公司	94.13
	海信集团有限公司	青岛海信电子技术服务有限公司	92.15
	国科恒泰（北京）医疗科技股份有限公司	国科恒兴（北京）医疗科技有限公司	91.19
	博彦科技股份有限公司	博彦科技（深圳）有限公司等集团内公司	91.12
	长白山国际旅游度假区开发有限公司万达凯悦酒店	长白山国际旅游度假区开发有限公司柏悦酒店	88.14
	路易达孚（中国）贸易有限责任公司	路易达孚（天津）国际贸易有限公司等集团内公司	68.07
	平安银行股份有限公司上海分行等集团内公司	平安银行股份有限公司	58.27
	威马汽车科技集团有限公司	湖北星晖新能源智能汽车有限公司等集团内公司	57.52
	施耐德电气（中国）有限公司上海分公司等集团内公司	施耐德电气（中国）有限公司	54.56
	索尼（中国）有限公司等集团内公司	索尼（中国）有限公司上海分公司	52.12
客户指定第三方支付	上海商来商往信息技术有限公司	上海钱智金融信息服务有限公司	31.59
公司指定第三方代收款	宜人恒业科技发展（北京）有限公司	顺通国际控股有限公司	990.27

报告期内，公司存在客户集团统一支付的情况的主要原因在于公司部分长期

稳定合作的客户以及部分新增客户由客户集团统一签订合同，集团内公司分别支付；或者由集团内公司分别签订合同，集团统一支付。集团客户基于集团内部协调、交易习惯及交易便利等因素采用集团统一支付的形式，具有商业合理性。

报告期内，公司存在客户指定第三方付款的情况主要系部分客户由于公司经营情况发生变化，通过签订补充协议或者债务转移协议，由其他第三方代为支付，客户通过第三方支付具有合理性。

（二）第三方回款金额持续增长的原因，未来是否存在持续增长的趋势，公司对第三方回款的具体内控措施及是否持续有效运行

1、第三方回款金额持续增长的原因

报告期内，公司第三方回款的金额分别为 3,332.27 万元、4,435.50 万元、5,492.14 万元和 3,595.15 万元，占营业收入的比例分别为 2.51%、2.69%、2.66% 和 3.92%。第三方回款金额占营业收入的金额持续增长，主要是客户集团统一支付的金额持续增长。报告期内，公司与主要客户维持稳定的合作关系，并不断开发新客户，营业收入持续增长，其中部分集团客户采用集团统一支付的方式，相应的第三方回款金额也会随之增加。以公司持续合作且第三方回款金额较大的利星行和上海汽车集团为例，报告期内，公司与利星行和上海汽车集团的销售额大幅增长，其集团统一支付的金额也大幅增长，具体如下：

单位：万元

公司名称	项目	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
利星行	销售收入	1,193.56	5,229.10	4,749.99	1,248.86
	客户集团统一支付金额	1,059.31	1,012.87	748.26	327.27
上海汽车集团	销售收入	1,109.03	2,157.21	914.66	329.90
	客户集团统一支付金额	1,100.86	1,103.64	567.79	104.69

2、未来是否存在持续增长的趋势，公司对第三方回款的具体内控措施及是否持续有效运行

公司的集团客户较多，未来随着公司业务的不拓展，客户集团统一支付的情况将会持续存在；客户指定第三方支付金额随着公司针对第三方回款的内控措施的不断有效执行将会维持在较低水平。

针对第三方回款，公司采取了如下内控措施：（1）公司销售人员在与客户前期接触时，与客户明确货款结算方式；与客户建立销售业务关系后，设立客户档案，将开票信息与付款信息进行登记管理；（2）对于由客户集团统一支付的，在合同中列明合同签署方的关联方清单；（3）对于由客户指定第三方支付，取得客户和相关人员关系的证明文件，在确认付款方与客户的对应关系后，公司确认相关款项。如果客户变更付款方，公司会要求客户提供新的付款方与客户关系的证明文件。（4）财务部定期与销售人员进行核对第三方回款情况，核实回款的准确性和控制回款比例。报告期内，公司逐步建立起较为完善的内部控制措施，且有效运行。

（三）顺通控股代收和转付的具体时间、金额，若间隔时间较长请说明原因，公司及其关联方与顺通控股及其实控人间是否存在其他资金往来或利益安排

2018年12月，公司与宜人恒业科技发展（北京）有限公司（以下简称“宜人恒业”）建立合作关系。

2020年，由于互联网金融受到监管，P2P业务发展受阻，宜人贷业务发展受限。宜人恒业指定其集团内公司宜信控股（香港）有限公司代为支付当年货款，金额为143.52万美元，汇算人民币为990.27万元。客户要求公司通过中国香港账户收款。由于公司未在中国香港开设账户，而公司实际控制人胡衡沅先生与（以下简称“顺通控股”）实际控制人系多年朋友与同学关系，为了尽快收回该笔款项，公司与顺通控股协商，由其代收该笔货款。顺通控股于2020年5月收到该笔货款，2021年12月公司自顺通控股收回该笔款项。

顺通控股代收和转付的时间间隔较长，原因主要在于公司原计划在设立中国香港子公司后，由顺通控股将该笔款项转给中国香港子公司作为经营资金，但是公司中国香港子公司设立时间晚于预期（实际2022年5月设立）。2021年公司为了快速回笼资金，在2021年12月自顺通控股收回该笔款项。

公司及其关联方与顺通控股及其实控人间不存在其他资金往来或利益安排。

第二部分、中介机构核查意见

一、核查程序

针对上述事项，保荐机构、申报会计师履行了以下核查程序：

1、查阅行业资料，了解发行人行业市场发展情况、竞争状况；获取发行人收入明细表，分析业务量、客户数量变动情况对发行人营业收入的影响情况；

2、获取发行人收入明细表，分析各业务类型主要产品的单价变动情况；查询各厂商官方网站、京东商城等公开渠道查询主要产品公开市场价格；

3、获取四季度销售明细表，分析季度收入波动原因；实施收入截止性测试程序，针对资产负债表日前后确认的销售收入，选取样本核查客户签收单的日期及相应的记账凭证，确认发行人销售收入确认是否存在跨期的情况；

4、依据合同条款及执行情况，判断发行人的收入确认政策是否符合企业会计准则的要求；检查各类业务主要客户销售合同，检查退换货相关约定、货款结算条款；获取报告期及期后退换货明细表，核查期后是否存在大额异常退换货情况，评价相关约定对收入确认政策的影响；了解发行人各合同相关单项履约义务和多项履约义务的确定方法，并根据合同约定分析发行人识别履约义务的方法是否符合《企业会计准则》相关要求；查阅发行人同行业可比公司招股说明书、年度报告等公开信息，了解可比公司各类业务收入确认时点和具体收入确认方法，并与发行人进行比较；查阅发行人相关内部控制制度文件；

5、查阅发行人与客户回款相关的内控制度文件，访谈发行人财务负责人，发行人销售与收款的内部控制程序，分析流程设计的有效性并通过穿行测试核查内控流程执行的有效性；关注发行人对第三方回款的控制措施是否得到有效执行；访谈发行人的主要客户，了解结算方式、与发行人及其关联方是否存在关联关系；对发行人主要客户执行函证程序，确认往来余额及采购金额等信息，以确认交易的真实性和准确性；获取发行人报告期内的收入明细表以及银行流水，核查客户名称、付款方名称是否一致，确认发行人第三方回款记录的准确性和完整性；抽查发行人第三方回款涉及的主要合同、银行回单，核查第三方回款客户的相关证明文件，核查发行人第三方回款与销售收入的勾稽与可验证性，分析第三方回款的原因、必要性和商业合理性；获取发行人实际控制人及董监高的关联方调查表，

核查公司实际控制人、董监高及其关联方与发行人主要客户之间是否存在关联关系或其他利益安排。

二、核查意见

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

1、报告期内各类业务收入快速增长，收入增速高于可比公司平均水平具有合理性；

2、发行人各业务类别销售单价变动具有合理性，发行人的产品销售价格与市场价格存在一定差异，具有合理性；

3、公司由于受客户项目计划进度、年度预算规划进度等影响，报告期内四季度收入占比略高，但整体上公司收入不具有明显的季节性，第四季度收入占比与同行业可比公司不存在重大差异，不存在期末集中确认收入的情形。通过实施收入截止性测试程序，公司收入确认不存在跨期的情况，公司的收入确认符合《企业会计准则》的相关要求；

4、发行人各领域收入规模增幅较大，主要系领域内主要客户的销售收入增长所致。发行人在汽车制造业、服务业及金融业领域的主要客户向发行人采购规模增幅较大，主要系客户自身业务体量较大，随着客户与发行人合作进一步加深，销售规模随之扩大，具有合理性；

5、公司的外购软硬件在向客户转让前拥有控制权，在使用外购服务的业务中公司的身份为主要责任人，公司采用总额法确认相关业务收入符合经济实质，符合《企业会计准则第 14 号—收入》的规定，且与同行业公司核算方式保持一致；公司存在同一合同包含多项履约义务的情形，不存在多项合同属于同一履约义务的情形。公司的同一合同包含多项履约义务的情形中，单项履约义务的认定、交易价格的分摊合理，各项合同义务相关收入的确认时点恰当；同行业可比公司的收入确认政策中，与解决方案类似的业务一般在验收时确认收入，与产品销售类似的业务一般在取得收货证明或交付时确认收入，与运维服务类似的业务一般按照服务期限分摊，公司的收入确认政策符合企业会计准则相关要求及行业惯例；公司与收入确认相关的内部控制设置适当、合理，报告期内相关内部控制得到有

效执行；

6、报告期内，发行人存在第三方回款的主要原因系客户集团统一支付，发行人部分长期稳定合作的客户以及部分新增客户由客户集团统一签订合同，集团内公司分别支付；或者由集团内公司分别签订合同，集团统一支付。集团客户基于集团内部协调、交易习惯及交易便利等因素采用集团统一支付的形式，具有商业合理性。报告期内，发行人逐步建立起较为完善的内部控制措施，且有效运行。

7、发行人 2021 年 12 月自顺通控股收回其代收款项，原因主要在于公司原计划在设立中国香港子公司后，由顺通控股将该笔款项转给中国香港子公司作为经营资金，但是公司中国香港子公司设立时间晚于预期（实际 2022 年 5 月设立）。公司及其关联方与顺通控股及其实控人间不存在其他资金往来或利益安排。

三、说明访谈、函证客户的抽样方法，是否覆盖不同规模客户，是否具有随机性和代表性；现场走访是否查看发行人交付产品的使用情况，是否验证发行人驻场人员的场所进入权限和实际工作内容；函证回函不符的原因，未回函的具体替代性程序

（一）说明访谈、函证客户的抽样方法，是否覆盖不同规模客户，是否具有随机性和代表性

公司的销售收入具有客户群体分散、销售订单多、出库频次高的特征，在基于对相关重大错报风险的评估和审计效率的要求下，保荐机构与申报会计师依据重要性原则并结合审计抽样方法对访谈和函证的样本进行了选择，样本的选取具有代表性，具体的过程如下：

报告期内，以各主体各期全年不含合并范围内关联方的营业收入作为样本总体，以客户作为一个样本单元，结合重要性水平，对 2020 年和 2021 年、2022 年、2023 年 1-6 月高于实际执行的重要性的客户收入全部进行访谈和函证，并对低于实际执行的重要性的客户收入随机抽样进行测试。

重要性水平的确定根据《中国注册会计师审计准则——计划和执行审计工作时的重要性》要求注册会计师站在财务报表使用者的角度，充分考虑被审计单位的性质、所处的生命周期阶段以及所处行业和经济环境，选用如资产、负债、所有

者权益、收入和费用等财务报表要素，或报表使用者特别关注的项目作为适当的基准。根据公司经营状况，保荐机构与申报会计师采用利润总额的 5%作为财务报表整体重要性水平，经审慎评估，以财务报表整体重要性水平的 50%作为实际执行的重要性水平。

报告期各期财务报表层次的重要性水平如下：

年度	利润总额（万元）	按 5%计算的取整重要性水平（万元）
2020 年度	9,192.35	460.00
2021 年度	9,639.34	480.00
2022 年度	10,758.80	540.00

实际执行的重要性水平通常为财务报表整体重要性的 50%-75%，经保荐机构与申报会计师综合评估，实际执行的重要性水平按照 50%确定，2020-2022 年度实际执行的重要性水平取整分别为 230.00 万元、240.00 万元及 270.00 万元，2023 年 1-6 月的重要性水平参照 2022 年度。

1、报告期内客户的函证情况

项目	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
营业收入金额（万元）	91,598.15	206,705.99	165,078.99	132,513.44
样本收入金额（万元）	61,266.31	139,170.58	106,158.35	85,031.60
核查样本数量	155	303	317	262
样本收入金额占比（%）	66.89	67.33	64.31	64.17

报告期各期，样本金额占比在 60%以上，依据《中国注册会计师审计准则——审计抽样》的相关规定，采用选取大额项目并对其余部分运用系统选样的抽样方法选取样本，兼顾重要性与随机性，并通过分层抽样兼顾不同类型、交易金额的项目及不同交易规模的客户，保证金额较大的项目核查比例较高，针对金额较小的项目采用随机选样的方法选取样本，以保证不同金额的项目均有被选取的可能性。具体情况如下：

单位：万元、个、%

层级	主营业务收入金额	样本收入金额	核查样本数量	占比
2023 年 1-6 月				
200 万以上	55,671.62	54,330.76	64	97.59%

层级	主营业务收入金额	样本收入金额	核查样本数量	占比
100-200 万	11,295.85	4,609.95	31	40.81%
30-100 万	13,949.23	2,208.47	32	15.83%
小于 30 万	10,681.45	117.12	28	1.10%
小计	91,598.15	61,266.31	155	66.89%

2022 年度

200 万以上	136,536.66	127,766.42	150	93.58%
100-200 万	23,437.53	7,929.52	54	33.83%
30-100 万	26,863.97	2,923.48	48	10.88%
小于 30 万	19,867.84	551.16	51	2.77%
小计	206,705.99	139,170.58	303	67.33%

2021 年度

200 万以上	97,222.03	90,387.25	147	92.97%
100-200 万	20,067.74	11,944.52	76	59.52%
30-100 万	28,248.90	3,486.50	51	12.34%
小于 30 万	19,540.31	340.08	43	1.74%
小计	165,078.99	106,158.35	317	64.31%

2020 年度

200 万以上	76,333.92	71,693.75	107	93.92%
100-200 万	18,698.00	9,471.48	65	50.66%
30-100 万	23,516.23	3,469.13	51	14.75%
小于 30 万	13,965.29	397.23	39	2.84%
小计	132,513.44	85,031.60	262	64.17%

2、报告期内客户的访谈情况

项目	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
营业收入金额（万元）	91,598.15	206,705.99	165,078.99	132,513.44
样本收入金额（万元）	43,040.80	97,761.64	70,796.68	56,019.56
核查样本数量	93	102	100	91
样本收入金额占比（%）	46.99	47.30	42.89	42.27

综上所述，保荐机构与申报会计师细节测试样本选取具有代表性，符合审计准则的相关要求。

（二）现场走访是否查看发行人交付产品的使用情况，是否验证发行人驻

场人员的场所进入权限和实际工作内容

由于发行人交付的软件产品已安装在客户 IT 环境中，客户的 IT 环境属于商业机密，保荐机构、申报会计师无法就客户使用情况进行查看。保荐机构、申报会计师检查了发行人交付软件的交付邮件，对发行人主要客户进行访谈，了解了主要客户采购产品的类别、使用情况。报告期内，发行人交付的主要软件产品类型及数量如下：

单位：套

产品类型	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
微软软件	408,705.00	842,673.00	826,323.00	748,188.00
Adobe 软件	17,270.00	36,723.00	41,216.00	30,599.00
Vmware 软件	8,624.00	12,658.00	9,282.00	5,293.00
Veritas 软件	17,614.00	22,918.00	11,991.00	23,874.00
MicroFocus 软件	1,031.00	1,505.00	5,655.00	10,355.00
Jetbrains 软件	2,654.00	10,145.00	11,757.00	13,518.00
Autodesk 软件	1,401.00	1,970.00	2,146.00	2,041.00
合计	457,299.00	928,592.00	908,370.00	833,868.00

同时保荐机构、申报会计师实地查看了发行人部分驻场项目的工作情况，了解了发行人主要工作，获取了驻场项目的项目人员场所门禁卡。发行人驻场人员主要工作为：①现场收集需求，咨询定义阶段性目标，根据目标设计可行性方案，对方案进行概念验证，对达到阶段性目标的方案进实施，对实施的环境进行管理维护，不断为客户的 IT 环境进行优化；②现场为客户 IT 环境的进行日常运维，提供技术支持、帮助客户排除故障、产品维护、定期进行设备状态检查，解决故障、监控软件产品使用状态，制作 IT 文档、日报、周报、月报等工作。

保荐机构、申报会计师对 62 家含有 IT 运维服务业务的客户进行走访，收入覆盖比例如下：

项目	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
IT 运维服务收入金额(万元)	3,840.75	9,481.51	7,777.96	4,573.65
走访客户的 IT 运维服务收入金额（万元）	1,490.63	2,892.40	1,862.05	1,278.74
走访客户 IT 运维服务收入	38.81	30.51	23.94	27.96

占比（%）				

保荐机构、申报会计师通过对发行人客户进行现场走访、检查软件的交付邮件以及获取驻场项目人员的门禁卡等进入权限，确认发行人产品已交付给客户，并正常使用，驻场人员具有客户场所进入权限，并开展常态化运维工作。

（三）函证回函不符的原因，未回函的具体替代性程序

报告期内，收入回函差异主要系入账时间差异（主要原因系：客户与发行人会计核算方式不同，部分客户按照收到的发票入账，从而导致对其应收款项存在差异）。对回函显示差异部分，结合公司销售明细表、签收记录、出口报关单、货运提单等资料进一步核实差异原因，并编制函证结果调节表；经核查，回函不符金额主要系入账时间差异所致，公司已根据正确期间确认收入。

针对函证回函不符或未回函部分，通过获取并检查相关销售合同、销售订单，签收记录或验收单，发票及收款凭证等支持性文件实施替代测试，并检查客户的期后回款结算情况。

四、收入截止性测试的核查依据、过程和核查结论

针对发行人收入截止性，保荐机构、申报会计师履行了以下核查程序：

1、检查资产负债表日前后销售和发货情况，关注是否存在销售异常波动情况；

2、对发行人报告期各期资产负债表日前后记录的收入交易，选取样本检查客户签收记录或验收单、出口报关单、货运提单等收入确认资料，以评价收入是否被记录于恰当的会计期间；

3、结合销售合同、签收或验收时间及实际回款情况等，了解项目回款是否与合同约定相符及逾期的合理性，判断收入确认时点的准确性。

保荐机构、申报会计师对发行人报告期各期的收入均执行了截止性测试程序，测试范围覆盖报告期各期主要客户，根据销售金额重要性、客户性质等抽取测试样本，测试比例为 60%以上，具体核查情况如下：

单位：万元

项目	2023 年 6 月 30 日		2022 年 12 月 31 日	
	截止日前	截止日后	截止日前	截止日后
截止测试月份收入金额	23,196.47	14,015.09	34,802.32	16,191.36
截止测试收入金额	14,200.21	8,436.31	23,211.34	11,319.96
截止测试比例	61.22%	60.19%	66.69%	69.91%

(续上表)

项目	2021 年 12 月 31 日		2020 年 12 月 31 日	
	截止日前	截止日后	截止日前	截止日后
截止测试月份收入金额	25,500.34	19,626.47	17,950.62	18,429.20
截止测试收入金额	19,539.09	14,466.41	11,506.51	11,141.67
截止测试比例	76.62%	73.71%	64.10%	60.46%

经核查，保荐机构、申报会计师认为：发行人收入确认真实，不存在收入跨期的情形。

五、结合核查情况对发行人报告期内收入真实性发表明确意见

经核查，保荐机构、申报会计师认为，公司收入确认真实、依据充分，收入确认时点恰当，不存在提前确认收入的情况，收入确认符合《企业会计准则》的相关规定。

8. 关于营业成本和毛利率

根据申报材料，（1）报告期内，发行人营业成本分别为 112,240.76 万元、139,789.88 万元及 179,095.30 万元；（2）各期外购软硬件成本占主营业务成本比例分别为 87.58%、90.30%和 90.60%，外购服务成本主营业务成本比例分别为 10.45%、7.52%和 8.09%，自有人工成本和其他成本占比较低；（3）报告期内，发行人主营业务毛利率分别为 15.30%、15.32%、13.36%。

请发行人说明：（1）各具体业务类别的主营业务成本要素构成情况；外购软硬件成本、外购服务成本、自有人工成本的核算方法和过程，不同业务间能否清晰划分；各类业务成本结构与同行业可比公司间的差异及合理性；（2）外购软件是否包含定制化产品，相关成本核算与标准化软件的差异；外购软硬件中是否包含上游厂商、供应商的相关服务，是否单独签订合同或定价；外购服务的具体内容，服务提供方、公司和客户在相关业务中的角色和主要权利义务，是否针对特定客户或合同，是否涉及核心技术和工序，对服务供应商是否存在重大依赖；（3）自有人员的岗位构成、从事的主要工作，结合各类岗位人员数量、平均薪酬，说明职工薪酬与自有人工成本的匹配性，结合业务特征说明外购服务成本大幅高于自有人工成本的原因及合理性；（4）结合销售定价方法和报告期内主要客户、合同价格调整情况等，进一步说明各类业务毛利率波动原因；结合与可比公司业务的可比性详细分析公司毛利率变动趋势与可比公司平均值不一致的原因，公司是否毛利率持续下滑风险，报告期内是否存在降低价格刺激销售的情形。

请保荐机构、申报会计师说明核查依据、过程，并发表明确核查意见。

【问题回复】

第一部分、发行人说明

一、各具体业务类别的主营业务成本要素构成情况；外购软硬件成本、外购服务成本、自有人工成本的核算方法和过程，不同业务间能否清晰划分；各类业务成本结构与同行业可比公司间的差异及合理性

（一）各具体业务类别的主营业务成本要素构成情况

1、IT 基础架构解决方案

公司 IT 基础架构解决方案业务的主营业务成本构成如下：

单位：万元，%

项目	2023 年 1-6 月		2022 年度		2021 年度		2020 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
外购软硬件成本	54,138.94	91.39	129,672.98	91.73	101,055.85	91.86	79,170.54	87.97
外购服务成本	4,569.56	7.71	10,702.04	7.57	7,128.07	6.48	9,372.91	10.41
自有人工成本	504.11	0.85	950.49	0.67	1,723.41	1.57	1,403.64	1.56
其他成本	26.92	0.05	40.02	0.03	99.89	0.09	54.94	0.06
合计	59,239.54	100.00	141,365.53	100.00	110,007.22	100.00	90,002.03	100.00

IT 基础架构解决方案是公司的主要业务，其成本主要由外购软硬件成本和外购服务成本构成。公司以微软（Microsoft）、威睿（VMware）、华睿泰（Veritas）、甲骨文（Oracle）等不同领域头部原厂产品为基础，根据客户人员规模、管理体系、财务状况、IT 环境并结合客户具体需求等，为客户提供全方位、立体化的咨询规划及方案设计，采购所需的软硬件产品，向客户交付产品并进行方案的落地实施。在此过程中，公司根据项目进度安排及公司自有人员负荷程度，适时采购第三方服务协助完成项目的交付实施。因此，公司 IT 基础架构解决方案业务的成本以外购软硬件成本及外购服务成本为主，与公司业务模式相匹配。

公司 IT 基础架构解决方案包括数字化办公解决方案、云计算解决方案及信息安全解决方案，三类细分业务的主营业务成本要素构成情况如下：

单位：万元、%

项目		2023 年 1-6 月		2022 年度		2021 年度		2020 年度	
		金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
数字化办公解决方案	外购软硬件	22,388.02	93.98	56,727.71	92.55	50,568.65	93.93	38,108.43	93.10
	外购服务	1,259.80	5.29	4,245.04	6.93	2,582.09	4.80	1,976.40	4.82
	自有人工成本	164.93	0.69	308.53	0.50	647.99	1.20	816.79	2.00
	其他成本	8.81	0.04	12.99	0.02	37.55	0.07	32.00	0.08
	小计	23,821.56	100.00	61,294.27	100.00	53,836.28	100.00	40,933.63	100.00
云计算解决方案	外购软硬件	22,963.81	91.31	54,300.89	93.77	33,376.76	91.43	30,199.27	85.17
	外购服务	1,984.10	7.89	3,234.47	5.59	2,611.84	7.16	4,935.98	13.92
	自有人工成本	190.12	0.76	352.23	0.61	486.50	1.33	310.60	0.88

	其他成本	10.15	0.04	14.83	0.03	28.21	0.08	12.17	0.03
	小计	25,148.18	100.00	57,902.42	100.00	36,503.31	100.00	35,458.02	100.00
信息安全解决方案	外购软硬件	8,787.11	85.56	18,644.38	84.09	17,110.44	87.01	10,862.84	79.81
	外购服务	1,325.66	12.91	3,222.53	14.54	1,934.14	9.83	2,460.53	18.08
	自有人工成本	149.06	1.45	289.73	1.31	588.92	2.99	276.25	2.03
	其他成本	7.96	0.08	12.20	0.06	34.13	0.17	10.77	0.08
	小计	10,269.79	100.00	22,168.84	100.00	19,667.63	100.00	13,610.39	100.00
合计		59,239.54	-	141,365.53	-	110,007.22	-	90,002.03	-

公司 IT 基础架构解决方案下的三类细分业务中均以外购软硬件成本占比最高。由于业务特点及具体项目需求不同，各类细分业务之间的成本结构存在一定的差异和波动。

(1) 三类细分业务的成本结构差异及原因

整体来看，数字化办公解决方案的外购软硬件成本占比相对较高，外购服务和自有人工成本占比相对较低；信息安全解决方案业务的软硬件成本占比相对较低，外购服务和自有人工成本占比相对较高；云计算解决方案的各类成本处于两者之间。

数字化办公解决方案全部以软件形式交付，人力成本主要体现在软件的安装、配置及效果测试上，不同项目内容及需求差异较小，项目经验能够得以快速复制，因此外购服务及自有人工成本占比相对较低。云计算解决方案涉及的服务器、存储设备及其他网络设备等硬件产品较多，需要对整体 IT 环境进行搭建布置完毕后才能将硬件设备上架安装及调试，在此过程中需要投入较多的人力成本，因此其外购服务及自有人工成本占比相对于数字化办公解决方案业务较高。信息安全解决方案业务相较于前两类业务，复杂度和专业度更高，既包含软件的安装配置，又涉及硬件的上架调试，最终需要技术人员对软硬件联合测试以达到客户的特定要求，因此信息安全解决方案的人力成本占比显著高于其他两类业务。三类业务各自特点导致各类业务之间的成本结构具有一定的差异。报告期内，公司 IT 基础架构解决方案中的各类业务发展稳定，成本能够准确区分核算，各类业务的相对成本结构未发生实质性转变。

(2) 报告期内三类细分业务中各类成本占比变动情况

报告期内，公司数字化办公解决方案业务软硬件成本占比较为稳定，保持在较高水平，外购服务成本占比呈上升趋势，自有人工成本呈下降趋势。近年来，公司数字化办公解决方案业务的客户数量和业务规模不断扩大，基于该类业务的特点，公司采用以自有技术人员作为项目经理，以第三方技术服务人员作为实施主力的用工方案，将公司既有的项目经验得以高效复制，确保项目交付实施的效率和效果。因此，该业务的外购服务成本占比升高，自有人工成本占比下降，具有合理性。

报告期内，公司云计算解决方案业务软硬件成本占比呈上升趋势，外购服务和自有人工成本占比呈下降趋势。2021 年以来，公司在云计算解决方案业务领域，进一步开拓了以蔚来汽车、宝马集团、农业银行、兴业银行等规模较大的客户，该业务的大客户集中效应愈加明显。该类客户自身的业务体量较大，通常需要自建且不断更新完善其数据中心平台，其底层架构涉及计算、存储、网络等众多软硬件产品，对于软硬件的性能要求较高，因此需求的产品数量较大，且单位价值较高，使得该类业务中软硬件成本占比升高，单位业务量对应的人力成本相对下降。

报告期内，公司信息安全解决方案业务各类成本占比在一定范围内波动，主要系不同客户行业、不同客户项目的信息安全解决方案业务内容存在较大差异。由于各客户的行业数据安全应用场景不同以及各规模的客户对于数据安全等级要求不同，导致不同客户对于软硬件产品的品牌选择、数量、性能及防御等级等需求具有较大差异，使得各客户的信息安全解决方案具有较强的唯一性。基于客户对于成本投入及安全效益的综合考量，公司在不同客户的安全方案建设和效果测试上需要投入不同程度的产品成本和人力成本以满足客户需求，因而该类业务的成本结构具有一定波动性。

综上所述，公司 IT 基础架构解决方案的成本要素构成具有合理性，三类细分业务之间的成本结构差异以及报告期内的成本占比变动情况具有合理性。

2、IT 运维服务

单位：万元，%

项目	2023 年 1-6 月		2022 年度		2021 年度		2020 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
外购软硬件成本	0.00	0.00	405.21	8.20	59.89	1.54	26.55	1.10
外购服务成本	1,116.32	60.74	3,271.18	66.16	2,760.88	71.08	1,718.51	71.06
自有人工成本	684.86	37.27	1,215.86	24.60	1,004.98	25.88	647.80	26.79
其他成本	36.56	1.99	51.18	1.04	58.21	1.50	25.45	1.05
合计	1,837.75	100.00	4,943.43	100.00	3,883.97	100.00	2,418.30	100.00

公司的 IT 运维服务业务主要是面向客户 IT 系统中的各类软硬件产品，提供持续的运行维护服务，保障客户 IT 系统安全、稳定运行，提高用户办公效率及体验。IT 运维服务业务成本以外购服务成本和自有人工成本为主，少量外购软硬件成本为运维过程中领用的维护软件及维修耗材等。

2020 年-2022 年，公司 IT 运维服务业务的外购服务成本和自有人工成本相对稳定。2023 年 1-6 月外购服务成本占比略有下降，自有人工成本相对上升，主要系公司根据实际业务量合理安排自有人员与第三方人员的配比，使得外购服务成本减少。

3、IT 增值供货

单位：万元，%

项目	2023 年 1-6 月		2022 年度		2021 年度		2020 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
外购软硬件成本	17,264.61	98.38	32,184.65	98.16	25,110.05	96.96	19,104.07	96.39
外购服务成本	241.82	1.38	513.99	1.57	628.91	2.43	637.61	3.22
自有人工成本	40.43	0.23	84.16	0.26	150.99	0.58	75.79	0.38
其他成本	2.16	0.01	3.54	0.01	8.75	0.03	2.95	0.01
合计	17,549.02	100.00	32,786.34	100.00	25,898.70	100.00	19,820.42	100.00

发行人 IT 增值供货业务主要系向客户销售各种工具类软硬件产品，具体包括开发工具、图形图像、业务软件等。IT 增值供货业务成本以外购软硬件成本为主，少量的外购服务和自有人工成本系为客户交付产品过程中产生的产品安装

上架费用。报告期内，IT 增值供货的外购软硬件成本占比逐年升高，主要系 FORTUNE GLOBAL、利星行等客户采购规模较大，客户集中度升高，单位业务量所需的人力成本降低所致。

（二）外购软硬件成本、外购服务成本、自有人工成本的核算方法和过程，不同业务间能否清晰划分

公司主营业务成本以项目作为成本归集对象，以销售单号作为项目的标志。公司将各客户销售单号下发生的外购软硬件成本和外购服务成本直接归集至客户项目，将自有人工成本按照各客户销售单号下的人工工时权重分配至该项目。

公司外购软硬件成本、外购服务成本、自有人工成本的核算方法和过程如下：

成本类型	核算方法	核算过程
外购软硬件成本	公司软硬件和服务按照项目需求进行采购，其采购成本按照各项目的实际发生情况直接归集到对应项目	1、签订采购合同：商务运营部根据销售人员提交的经审批的销售合同在业务系统中创建销售单号，并向采购部门分配产品采购单，采购部门在确定供应商及产品价格后提交采购申请，采购申请经审批后签订采购合同；
外购服务成本		2、产品入库：采购人员根据软件产品的到货邮件、硬件产品的验收单及服务的结算单向库管人员申请办理入库手续； 3、产品出库：商务运营部根据客户项目安排及合同要求，向库管申请办理出库手续，及时向客户交付产品，并取得客户的签收或验收单； 4、财务入账：财务部根据业务系统中入库单和出库单在财务系统中登记存货入库和出库凭证，并根据客户的签收或验收单确认收入并结转成本。
自有人工成本	公司将参与具体项目的技术人员的人工工资、社会保险费、公积金及福利费等自有人工成本按照各项目的实际工时权重分配至对应项目	1、提出需求：公司商务运营部根据销售合同的技术实施和运维需求向技术部分配订单； 2、人员分配：技术部根据项目进度，安排技术人员为客户提供交付及运维服务，并根据实际工时填报项目工时； 3、工时统计：技术部按月汇总编制项目人员工时表，经审批后提交给财务部门； 4、分配人工成本：财务部门每月根据项目人员工时表及人力资源部门提交的薪酬明细表，将各月自有人工成本按照项目累计工时分配至当月完工项目。

综上所述，公司按照项目进行成本归集，归集对象明确，归集方法合理，核算过程及内部控制健全，不同项目间的成本能够清晰划分。

（三）各类业务成本结构与同行业可比公司间的差异及合理性

由于同行业可比公司中，电科数字、云赛智联未主动披露构成情况，故披露先进数通、神州信息成本构成情况与发行人进行对比。报告期各期，公司与可比上市公司同类业务主营业务成本构成占比情况如下：

单位：万元、%

公司	项目	2023 年 1-6 月		2022 年度		2021 年度		2020 年度	
		金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
先进数通	直接材料	62,564.42	70.10	179,711.54	75.71	298,944.49	85.11	373,956.11	90.08
	技术服务费	13,687.77	15.34	26,955.30	11.35	25,508.36	7.26	21,963.43	5.29
	直接人工	12,371.76	13.86	29,094.01	12.26	24,825.73	7.07	17,789.93	4.29
	制造费用	623.23	0.70	1,612.55	0.68	1,982.33	0.56	1,412.35	0.34
神州信息	设备类采购款	165,574.41	46.84	546,025.64	53.71	500,973.29	53.21	521,300.43	58.84
	人工及技术协作	181,048.09	51.22	421,665.27	41.48	395,146.71	41.97	349,163.58	39.41
	其他	6,851.98	1.94	48,878.20	4.81	45,354.73	4.82	15,496.35	1.75
发行人	外购软硬件成本	71,403.57	90.81	162,262.84	90.60	126,225.80	90.30	98,301.16	87.58
	外购服务成本	5,927.70	7.54	14,487.21	8.09	10,517.86	7.52	11,729.03	10.45
	自有的人工成本	1,229.40	1.56	2,250.51	1.26	2,879.38	2.06	2,127.23	1.90
	其他成本	65.63	0.08	94.74	0.05	166.85	0.12	83.35	0.07

注 1：发行人外购软硬件成本与先进数通直接材料成本、神州信息设备类采购款成本进行对比；发行人外购服务成本与先进数通技术服务费成本进行对比；发行人自有的人工成本与先进数通直接人工成本、神州信息人工及技术协作成本对应；

注 2：数据来源为同行业可比公司年度报告。

先进数通主要成本为直接材料成本，与发行人成本结构较为相似。先进数通各产品/业务成本构成情况如下：

单位：万元、%

先进数通							
产品分类	项目	2022 年度		2021 年度		2020 年度	
		金额	占比	金额	占比	金额	占比
IT 基础设施建设	直接材料	179,033.11	75.42	298,078.04	84.86	373,182.38	89.90
软件解决方案	直接人工	23,486.88	9.89	19,044.62	5.42	14,819.84	3.57
IT 运行维护服务	技术服务费	10,438.31	4.40	10,206.89	2.91	10,308.94	2.48

注：上述数据来源于先进数通各年度报告。

上述数据表明，2020 年-2022 年先进数通 IT 基础设施建设业务中直接材料成本分别占营业成本总额的 89.90%、84.86%、75.42%，呈逐年下降状态；软件解决方案中的直接人工占营业成本总额比例为 3.57%、5.42%、9.89%，呈逐年上

升状态;IT 运行维护中技术服务费占营业成本总额比例为 2.48%、2.91%、4.40%，呈逐年上升状态。先进数通的成本结构变化主要系其业务结构调整所致，根据先进数通 2022 年年度报告，先进数通受上游供应链影响，调整部分毛利率过低业务的经营策略，导致 2022 年 IT 基础设施建设成本结构亦发生变动。2020 年度及 2021 年度先进数通直接材料占比与发行人外购软硬件成本占比基本一致，2022 年度存在一定的差异具有合理性。

神州信息主要成本为设备类采购成本及人工及技术协作成本，2020 年-2022 年，神州信息设备类采购成本占营业成本总额比例为 58.84%、53.21%、53.71%，人工及技术协作成本占营业成本总额比例为 39.41%、41.97%、41.48%。与发行人外购软硬件成本、外购服务成本及自有人工成本占营业成本总额比例具有较大的差异，主要系神州信息的业务结构与发行人存在一定差异。2020 年-2022 年，神州信息按照产品类别列示主营业务成本情况如下：

单位：万元、%

产品分类	2022 年度		2021 年度		2020 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
系统集成	575,549.81	56.62	540,592.63	57.42	535,479.89	60.44
软件开发及技术服务	440,982.17	43.38	400,844.95	42.58	350,443.32	39.56
其他业务	37.15	0.00	37.15	0.00	37.15	0.00

注：上述数据来源于神州信息各年度报告。

上述数据表明，神州信息主要业务为系统集成及软件开发及技术服务，其中系统集成占营业成本总额比例分别为 60.44%、57.42%、56.62%，软件开发及技术服务占营业成本总额比例为 39.56%、42.58%、43.38%。其中系统集成主要涉及设备类采购款成本，软件开发及技术服务主要涉及人工及技术协作成本，业务模式及业务结构与发行人存在差异，故发行人业务成本结构与神州信息的差异具有合理性。

二、外购软件是否包含定制化产品，相关成本核算与标准化软件的差异；外购软硬件中是否包含上游厂商、供应商的相关服务，是否单独签订合同或定价；外购服务的具体内容，服务提供方、公司和客户在相关业务中的角色和主要权利义务，是否针对特定客户或合同，是否涉及核心技术和工序，对服务供应商是否存在重大依赖

（一）外购软件是否包含定制化产品，相关成本核算与标准化软件的差异

公司的外购软件均为采购的原厂标准化软件，不包含为客户专门定制化开发的软件。公司根据与客户的合同约定，采购相应软件产品，并对软件进行安装部署、调整优化使其达到特定目的。

（二）外购软硬件中是否包含上游厂商、供应商的相关服务，是否单独签订合同或定价

公司外购软硬件中包含的服务均为原厂商的法定售后质保服务，该类售后质保服务系厂商销售产品时按照法律规定和行业惯例在一定期限内所作出的保证类质保服务，属于法定义务，与产品是不可分开的，不存在单独定价的情况。

质保期结束后，为了保证产品正常运行，客户可以单独采购原厂服务，并单独定价。此类单独定价的原厂服务，公司将其作为外购服务在采购和营业成本类别中列示。

以下选取上游厂商、供应商的合同，针对质量保证条款摘录如下：

序号	供应商名称	供应商类型	质量保证条款
1	戴尔（中国）有限公司	原厂商	常规保证：卖方向买方保证，发票日期起一年内，DELL 品牌的产品将不存在影响正常使用的材料和工艺方面的缺陷（“常规保证”）。在此期间，如 DELL 品牌产品未能满足该常规保证，则卖方将负责修理或更换那些从买方退至卖方工厂的产品。 额外服务项目和技术支持：如果买方购买了卖方所提供的额外服务项目，卖方将在上述常规保证之外，按照卖方和买方之间具体的额外服务合同条款和条件提供服务。
2	紫光数码（苏州）集团有限公司	代理商	售后、保修及相关服务：按照原厂商相关规定，由原厂商负责。
3	神州数码（中国）有限公司	代理商	除双方另有约定外，本合同项下软件产品的服务和知识产权问题均由原厂商直接负责并处理，相关标准以原厂商标准为准。

上述供应商中，戴尔（中国）有限公司为原厂商，质量保证条款明确区分常规保证和额外服务，常规保证不单独定价，额外服务定价需根据单独服务条款确定。紫光数码（苏州）集团有限公司和神州数码（中国）有限公司均为原厂商的

代理商，质量保证条款中明确表示按照原厂商的规定执行。

（三）外购服务的具体内容，服务提供方、公司和客户在相关业务中的角色和主要权利义务，是否针对特定客户或合同，是否涉及核心技术和工序，对服务供应商是否存在重大依赖

发行人外购服务中分为外购第三方服务和外购原厂服务，具体内容及相关方的权利义务如下表所示：

序号	项目	外购第三方服务	外购原厂服务
1	采购具体内容	采购第三方服务商技术人员进行项目现场实施、培训	采购原厂软硬件维保和技术支持服务
2	服务商角色及权利义务	作为项目的实施执行方，根据与发行人的合同约定，完成客户现场项目的实施交付及培训工作，并根据双方的服务验收单向发行人申请款项结算	作为软硬件维保和技术支持服务的实际提供方，按照发行人的要求向最终客户提供服务
3	发行人角色及权利义务	作为项目的责任人，根据与服务商的合同约定，对其工作成果进行验收，并最终完成对客户交付	作为服务的主要责任人，根据客户的 IT 环境和需求，协调原厂人员进行服务和技术支持
4	客户角色及权利义务	作为项目的发起人，根据与发行人的合同约定，对最终交付成果进行验收，并向发行人支付货款	作为服务的接收方，根据发行人的建议和自身 IT 预算，向发行人提出采购需求

发行人的外购第三方服务和外购原厂服务，均系根据客户项目的内容和进度安排按需采购，相关成本能够按照具体客户和项目进行直接归集。而就具体服务内容而言，外购服务具有同质化，不同客户类似项目的实施服务和原厂服务没有本质区别，外购服务商不针对特定客户或合同。

外购第三方服务系第三方技术实施人员根据发行人提供的项目实施方案进行具体项目实施落地，该项工作大多为基础的上架、布线、装机和调试服务，不涉及核心技术和工序。外购原厂服务主要系为了保证设备稳定运行而采购的原厂软硬件维保和技术支持服务，也不涉及核心技术和工序。发行人对服务供应商不存在重大依赖。

三、自有人员的岗位构成、从事的主要工作，结合各类岗位人员数量、平均薪酬，说明职工薪酬与自有人工成本的匹配性，结合业务特征说明外购服务成本大幅高于自有人工成本的原因及合理性

（一）自有人员的岗位构成、从事的主要工作以及各类岗位人员数量、平均薪酬

发行人计入营业成本自有人员为负责项目技术交付与运维的工程师，按照工程师的技术级别可以分为初级工程师、中级工程师以及高级工程师。初级工程师主要负责项目现场具体实施工作，具有一定理论知识和实施经验，可以在项目经理指导下完成相应技术交付工作。中级工程师一般作为中小型项目的项目经理，负责安排项目部署、统筹项目进度并及时与客户进行沟通，能够独立带队完成项目交付。高级工程师一般作为大型项目的项目经理，能够独立分解项目需求、设计实施方案，能够协调和管理团队完成复杂的项目任务。

报告期内，发行人各类级别工程师的人员数量及平均薪酬如下：

年度	级别	平均人数	薪酬总额(万元)	平均薪酬(万元/年)
2020 年	高级工程师	24	646.18	26.92
	中级工程师	58	1,165.64	20.10
	初级工程师	31	315.42	10.17
	合计	113	2,127.23	18.83
2021 年	高级工程师	24	914.30	38.10
	中级工程师	65	1,573.07	24.20
	初级工程师	34	392.00	11.53
	合计	123	2,879.38	23.41
2022 年	高级工程师	20	702.68	35.13
	中级工程师	47	1,087.94	23.15
	初级工程师	35	459.89	13.14
	合计	102	2,250.51	22.06
2023 年 1-6 月	高级工程师	21	406.67	19.37
	中级工程师	50	623.21	12.46
	初级工程师	29	199.53	6.88
	合计	100	1,229.40	12.29

注：2023 年 1-6 月的平均薪酬为半年度平均薪酬

公司根据项目规模、进度安排合理配置项目团队，公司项目技术交付与运维的工程师数量及薪酬结构合理。公司项目技术交付与运维的工程师薪酬系为项目交付及运维所发生的直接人工成本，计入营业成本中的自有人工成本具有合理性。

(二) 结合业务特征说明外购服务成本大幅高于自有人工成本的原因及合理性

报告期内，公司的外购服务成本和自有人工成本情况如下：

单位：万元

项目	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
外购服务成本	5,927.70	14,487.21	10,517.86	11,729.03
自有人工成本	1,229.40	2,250.51	2,879.38	2,127.23
合计	78,626.31	179,095.30	139,789.88	112,240.76

公司外购服务主要为公司项目在人力资源不足情况下而采购的第三方技术服务商的实施运维服务。报告期内，发行人的客户数量众多，合同数量庞大，发行人仅依靠自有人员无法满足项目交付的要求。在内部资源有限的情况下，发行人为了确保项目进度和质量，会向第三方技术服务供应商采购技术服务。此类情况下，发行人只需配备少量自有员工作为项目现场协调人统筹第三方服务人员完成项目交付工作，因而发行人外购服务成本高于自有人工成本。

综上，基于发行人的上述业务特点，公司外购服务成本高于自有人工成本，具有合理性。

四、结合销售定价方法和报告期内主要客户、合同价格调整情况等，进一步说明各类业务毛利率波动原因；结合与可比公司业务的可比性详细分析公司毛利率变动趋势与可比公司平均值不一致的原因，公司是否毛利率持续下滑风险，报告期内是否存在降低价格刺激销售的情形

(一) 结合销售定价方法和报告期内主要客户、合同价格调整情况等，进一步说明各类业务毛利率波动原因

1、报告期各类业务毛利率波动情况

报告期内，公司各类业务的毛利率及其变动情况如下：

项目	2023 年 1-6 月		2022 年度		2021 年度		2020 年度
	毛利率	变动	毛利率	变动	毛利率	变动	毛利率
IT 基础架构解决方案	13.09%	0.74%	12.35%	-2.10%	14.45%	-0.47%	14.92%
其中：数字化办公解决方案	11.96%	0.28%	11.69%	-0.90%	12.59%	-1.22%	13.80%

云计算解决方案	12.97%	0.99%	11.98%	-3.74%	15.72%	-0.11%	15.84%
信息安全解决方案	15.86%	0.81%	15.04%	-1.92%	16.97%	1.13%	15.83%
IT 运维服务	52.15%	4.29%	47.86%	-2.20%	50.06%	2.29%	47.77%
IT 增值供货	10.46%	1.68%	8.78%	-1.03%	9.81%	-0.48%	10.29%
合计	14.16%	0.80%	13.36%	-1.96%	15.32%	0.02%	15.30%

公司对于各类业务采取统一的定价模式，均与客户基于成本加成法进行定价，根据客户的具体需求，综合考虑包括项目具体内容、产品与人工成本、公司同期同类项目的利润率水平、客户过往合作历史、市场竞争等因素后，确定销售价格。发行人不同客户由于上述因素导致毛利率产生一定差异。

报告期内，公司 IT 基础架构解决方案毛利率分别为 14.92%、14.45%、12.35% 和 13.09%，2021 年较 2020 年下降 0.47 个百分点，2022 年较 2021 年下降 2.10 个百分点，整体呈下降趋势。2022 年毛利率较 2021 年下降幅度较大，主要系云计算解决方案业务收入占比扩大，而毛利率下降幅度较大所致。公司 2022 年度云计算解决方案客户，如蔚来汽车、农业银行、兴业银行，该类客户项目通常规模较大，竞争激烈，且采用市场认可度较高的通用服务器产品，硬件成本占比较高，毛利率偏低。发行人为能够进入客户领域，进一步拓展后续运维服务业务，公司综合考虑项目利润率及客户 IT 预算情况，采取一定让利承接此类项目，使得公司云计算解决方案业务毛利率出现一定下滑。

报告期内，IT 运维服务毛利率分别为 47.77%、50.06%、47.86%和 52.15%，2021 年毛利率较 2020 年上升 2.29 个百分点，2022 年较 2021 年下降 2.20 个百分点。公司 IT 运维服务毛利率整体保持在较高水平，2022 年由于 IT 运维服务中外购服务等成本占比升高，导致毛利率略有下降。IT 运维服务通常签订 1 年期的合同，根据运维服务的工作量和客户 IT 环境复杂度确定价格后，不再进行调整。运维服务成本主要以外购服务成本和自有人工成本为主，外购服务成本通常根据市场情况进行调整，该成本的调整导致项目毛利率产生一定程度波动。

报告期内，IT 增值供货毛利率分别为 10.29%、9.81%、8.78%和 10.46%，2021 年毛利率较 2020 年下降 0.48 个百分点，2022 年较 2021 年下降 1.03 个百分点，整体呈下降趋势。公司增值供货业务毛利率下降主要系为保持与客户的高频度业务往来，降低客户的采购成本，维持客户黏性，随着公司客户数量和业务量的扩

大，IT 增值供货涉及的产品种类及数量随之扩大，毛利率出现一定程度下降。

2、主要客户毛利率波动情况

报告期各期，公司主要客户毛利率变动原因如下：

序号	客户名称	毛利率				毛利率变动及原因
		2023 年 1-6 月	2022 年 度	2021 年 度	2020 年 度	
1	蔚来汽车	申请豁免披露				报告期内，发行人对蔚来汽车销售毛利率相对较低，主要系蔚来汽车在安徽新建工厂，采购大量 H3C 服务器等成熟度较高的通用服务器产品来构建数据中心。发行人为能够进入客户领域，进一步拓展后续运维服务业务，公司综合考虑项目利润率及客户 IT 预算情况，采取一定让利承接此类项目，导致毛利率较低
2	FORTUNE GLOBAL					报告期内，发行人与 FORTUNE GLOBAL 采用美元结算，美元汇率上升导致毛利率略有上升
3	宝马集团					报告期内，发行人对宝马集团销售毛利率保持相对稳定，2022 年有所下降，主要系发行人因项目交付需要，采购外购服务代替自有工人，服务成本上升，使得毛利率下降
4	云南南天电子信息产业股份有限公司					报告期内，发行人对云南南天销售毛利率较为平稳
5	中国农业银行股份有限公司					报告期内，发行人对农业银行销售毛利率呈上升趋势。2023 年 1-6 月，发行人与农业银行在信息安全领域开展合作，该类业务毛利率较高，导致整体毛利率上升
6	字节跳动					报告期内，发行人对字节跳动销售毛利率呈现下降趋势，主要系发行人因项目交付需要，采购服务代替自有工人，服务成本上升，使得毛利率下降
7	利星行					报告期内，发行人对利星行销售毛利率受业务结构的影响有所下降

8	百度集团		报告期内,发行人对百度集团销售毛利率较为平稳。2023 年 1-6 月收入金额较小,毛利率有所波动			
9	阿里集团		报告期内,发行人对阿里集团销售毛利率稳中有升			
10	中国外汇交易中心		报告期内,发行人与中国外汇交易中心逐年减小,主要受销售规模和内容的影响,发行人对中国外汇交易中心销售毛利率有所波动			
上述客户平均毛利率		11.27%	10.76%	18.20%	16.74%	
发行人综合毛利率		14.16%	13.36%	15.32%	15.30%	

注:发行人对主要客户毛利率属于发行人重要的商业机密,发行人已申请豁免披露

由上可以看出,报告期内,发行人主要客户毛利率保持相对稳定,变动趋势与发行人综合毛利率较为接近。由于蔚来汽车落户安徽合肥,大规模建设数据中心,及为满足字节跳动交付需要,采购部分服务,导致毛利率有所下降。该类客户收入主要集中在 IT 解决方案业务,对发行人该类业务毛利率影响较大。2022 年及 2023 年 1-6 月份,发行人对 FORTUNE GLOBAL 的销售收入较大,该客户收入主要集中在增值供货业务,受汇率上升影响,导致该客户的毛利率上升。发行人运维服务客户较为分散,各客户运维服务销售定价差异较小,运维服务业务毛利率主要受外购服务成本影响较大。

3、合同价格调整对毛利率影响情况

根据合同的期限,公司的客户合同可以分为单次合同、短期合同和长期合同。单次合同通常为 IT 基础架构解决方案中单个项目的产品销售及实施和 IT 增值供货业务中单次产品采购,短期合同通常为周期 1 年的运维服务合同,长期合同一般为周期 3 年的 IT 解决方案业务。公司不同类型的合同中会约定每次或每年度的产品数量和单价,通常情况下,合同签订后除税率变动等因素外,不会进行价格调整。因此,合同价格调整情况对毛利率无影响。

(二) 结合与可比公司业务的可比性详细分析公司毛利率变动趋势与可比公司平均值不一致的原因,公司是否毛利率持续下滑风险,报告期内是否存在降低价格刺激销售的情形

1、结合与可比公司业务的可比性详细分析公司毛利率变动趋势与可比公司平均值不一致的原因

报告期内，公司与同行业可比公司的毛利率比较情况如下：

公司名称	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
神州信息	16.77%	15.28%	17.09%	17.09%
电科数字	18.75%	19.19%	15.14%	15.24%
先进数通	19.20%	15.38%	10.25%	7.61%
云赛智联	18.66%	19.74%	21.55%	19.03%
平均值	18.35%	17.40%	16.01%	14.74%
发行人	14.16%	13.36%	15.32%	15.30%

报告期内，同行业可比公司毛利率变动趋势与发行人不一致主要系 2022 年度，发行人毛利率下降，而同行业可比公司毛利率持续上升。2022 年，同行业可比公司中，先进数通与电科数字毛利率上升。其中根据先进数通年度报告显示，受上游供应链影响，先进数通调整部分毛利率过低的 IT 基础设施建设业务，该经营策略使得毛利率较低的 IT 基础设施建设业务收入下降，毛利率较高的软件解决方案业务收入增长，导致先进数通综合毛利率提高。而电科数字 2022 年度收购上海柏飞电子科技有限公司 100%股权，该公司收入规模较大，毛利率较高，使得电科数字的整体毛利率得以大幅提升。发行人 2022 年毛利率变动趋势较云赛智联与神州信息保持一致。

发行人的主营业务与可比公司的业务具有高度的相似性，但由于在客户领域、技术特点以及自有产品方面，同行业公司的部分细分业务与发行人的细分业务存在差异，不具有可比性。同行业可比公司的主营业务与业务结构以及与可比公司的细分业务可比性如下表所示：

公司名称	业务类型	业务介绍	2022 年各业务类型收入占比	是否可比性
电科数字	数字化产品	公司长期专注于智能计算相关软硬件产品的研发、生产及销售，主要包括嵌入式计算机、高性能信号处理、高速网络交换、数据记录存储及信息处理产品等	6.27%	否
	行业数字化	着重完善数字基础设施转型架构，打造全域数字基础设施解决方案与产品，为各行业提供数字化解决方案等	86.09%	是

	数字新基建	公司提供涵盖数据中心、楼宇智能领域的咨询设计、总包管理、工程建设、运维保障、行业测评等工程建设与服务	7.65%	否
神州信息	系统集成	为客户提供全方位、系统化的包含 IT 基础设施搭建、解决方案、运维管理解决方案、行业应用解决方案在内的综合信息化解决方案服务,形成包括核心应用、云计算、数据智能、智能银行、数字金融、信贷管理、风险管理、科技监管在内的八大产品族以及从咨询、实施到运维的全面服务	52.91%	是
	软件开发及技术服务	为客户度身定制各种个性化和专业化的软件产品及为客户提供服务	47.05%	否
先进数通	IT 基础设施建设	IT 基础设施建设业务领域,公司面向大中型企业客户,提供 IT 基础设施规划设计咨询、方案选型、项目实施、运行维护等覆盖 IT 基础设施建设全生命周期的解决方案和服务	77.12%	是
	软件解决方案及专业服务	主要业务模式为基于公司自有知识产权软件产品,向客户提供定制化应用软件解决方案或定量软件开发服务	15.75%	否
	IT 运行维护服务	公司基于 ITIL 服务管理体系与 ITSS 运维技术框架,向客户提供标准化、规范化的 IT 运维服务业务,包括数据中心运维服务、基础软硬件维保服务、应用软件维护服务、数据管理及运维服务等	7.13%	是
云赛智联	云计算大数据	坚持“做优 IDC,做强云服务,做深大数据”战略路径,打造公司城市数字化转型业务坚实数字底座	56.06%	否
	行业解决方案	通过为政企客户提供 IT 解决方案获得收入,业务涵盖:通用软件产品销售、部署、定制化开发、技术培训等	31.60%	是
	智能化产品	以自主研发、生产、销售和项目实施为主要业务模式	12.13%	否
	其他产品	-	0.21%	否

注:以上信息来源于可比公司年度报告等公开披露文件

发行人的主营业务不涉及软件开发业务、自有产品的销售业务和自有数据中心的建设及运营业务。电科数字的数字化产品业务和云赛智联的智能化产品业务均为自有产品的生产和销售,与发行人不具有可比性。神州信息的软件开发及技术服务业务和先进数通的软件解决方案及专业服务业务均涉及定制化应用软件开发服务业务,与发行人不具有可比性。云赛智联的云计算大数据业务主要系自建数据中心并为客户提供托管服务,与发行人不具有可比性。发行人的 IT 增值

供货业务与可比公司的所有细分业务均不具有可比性。

发行人 IT 基础架构解决方案占比最高，其毛利率对发行人综合毛利率具有决定性影响。以下将可比公司主营业务中与发行人的 IT 基础架构解决方案业务具有可比性的细分业务单独列示，具体情况如下：

公司名称	细分业务类型	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
电科数字	行业数字化	-	16.99%	16.04%	13.73%
神州信息	系统集成	12.17%	9.34%	10.39%	11.95%
先进数通	IT 基础设施建设	13.63%	10.14%	5.69%	3.86%
云赛智联	行业解决方案	-	15.33%	15.91%	14.04%
平均值		12.90%	12.95%	12.01%	10.90%
发行人	IT 基础架构解决方案	13.09%	12.35%	14.45%	14.92%

注：除神州信息和先进数通 2023 年半年报披露了细分业务毛利率，其他可比公司未披露，以上数据来源于可比公司年度报告等公开披露文件

报告期内，与同行业可比公司相比，发行人 IT 基础架构解决方案业务整体毛利率处于居中水平，2020 年、2021 年高于同行业平均水平，2022 年略低于行业平均水平，主要系 2022 年云计算解决方案业务收入占比扩大，而毛利率下降幅度较大所致。公司 2022 年度云计算解决方案客户，如蔚来汽车、农业银行、兴业银行，该类客户项目通常规模较大，竞争激烈，且采用市场认可度较高的通用服务器产品，硬件成本占比较高，毛利率偏低。发行人为能够进入客户领域，进一步拓展后续运维服务业务，公司综合考虑项目利润率及客户 IT 预算情况，采取一定让利承接此类项目，使得公司云计算解决方案业务毛利率出现一定下滑。

综上所述，2022 年度发行人毛利率下降，与同行业平均值变动趋势不一致，一方面系发行人云计算解决方案业务毛利率下降幅度较大；另一方面系先进数通因其业务调整导致其毛利率持续上升。剔除先进数通的毛利率影响后，2020 年至 2022 年，其他三家同行业可比公司与发行人 IT 基础架构解决方案可比业务平均毛利率分别为 13.24%、14.11%和 13.89%，与发行人 IT 基础架构毛利率较为接近。

2、公司是否毛利率持续下滑风险，报告期内是否存在降低价格刺激销售的情形

报告期内，发行人毛利率分别为 15.30%、15.32%、13.36%和 14.16%，2021

年较 2020 年保持稳定，2022 年较 2021 年，毛利率下滑 1.96 个百分点，主要系 2022 年度，公司进一步加大了与蔚来汽车、农业银行、兴业银行等客户在私有云业务的合作深度，私有云业务规模大幅增长。该业务规模较大，市场竞争激烈，为能够进入客户领域，进一步拓展后续运维服务业务，公司综合考虑项目利润率及客户 IT 预算情况，采取一定让利，使得公司云计算解决方案业务毛利率出现一定下滑。2023 年 1-6 月，发行人毛利率稳中有升，较 2022 年上升 0.80 个百分点，主要系 2023 年上半年部分客户毛利率上升。

由于人力成本预计将稳中有升，外购成本仍可能摊薄部分项目毛利，发行人毛利率存在继续下滑的可能性。但由于发行人采用成本加成法定价策略，人力薪酬水平与同行业可比上市公司平均水平相当，高于同地区同行业私营企业水平，人力成本继续上升幅度相对有限，因此公司预计毛利率不存在重大下滑的风险。针对毛利率下滑风险，发行人已在招股说明书“第二节概览”之“一、重大事项提示”之“（一）特别风险提示”和“第三节风险因素”之“一、与发行人相关的风险”之“（一）财务风险”中披露。

报告期内，公司毛利率波动、收入增长均具备合理原因，不存在降低价格刺激销售的情形，具体分析如下：

（1）发行人收入增长源于公司产品线丰富和下游行业应用场景增多所致

经过多年的发展，公司逐步积累了较为丰富的客户资源。报告期内，公司已经与宝马、字节跳动、利星行等多个行业领域的头部客户建立了稳定的合作关系。一方面，得益于 IT 基础架构行业的快速发展，主要客户逐步重视 IT 基础架构，将其作为业务运营中心推动业务发展，导致其对 IT 投入逐步增加，使得公司营业收入稳步上升；另一方面，公司持续深耕老客户的同时，不断开发拓展新的客户，客户结构越来越多元化，上述两方面因素共同促进公司报告期内营业收入持续不断增长。随着公司下游行业应用场景增多和客户数量增加，公司产品线结构更加丰富，不同产品价格差异明显，收入增长更多得益于行业的快速发展以及公司核心竞争力的提升，并不是由公司降低价格所致。

（2）发行人产品价格依据公司定价策略和市场竞争而定

发行人属于方案驱动型公司，主要依靠高质量的方案设计、服务交付质量以

及覆盖广泛的供应商资源为公司经营业绩的稳定性提供坚实基础。价格优势有助于促进公司获取销售订单，但不是决定公司和客户合作的唯一因素。公司下游客户多为行业知名企业，其供应商认证程序比较严格，为确保服务质量，从方案设计的可行性和前瞻性、产品的性能、质量与可兼容性、技术水平、交付能力、售后服务能力、价格等多方面考察评定供应商。其中，方案设计的可行性、前瞻性和交付能力、运营服务能力是客户挑选供应商首要考虑的因素，产品价格仅是多项决定因素之一。

综上所述，发行人不存在降低价格刺激销售的情形。

第二部分、中介机构核查意见

一、核查程序

针对上述事项，保荐机构、申报会计师履行了以下核查程序：

1、取得并核查了发行人报告期内的收入成本明细表，分析发行人不同类型业务的成本构成及变动原因；访谈发行人财务负责人，了解各类成本的核算方法和过程，并查阅与成本核算的相关资料；查阅同行业可比公司成本构成，分析发行人成本结构与同行业可比公司的差异情况；

2、查阅与主要供应商的采购合同，并访谈采购负责人，了解向主要供应商的主要采购内容、相关权利义务约定；

3、获取发行人自有人员花名册和工资表，了解人员构成及工作内容，分析各类人员的薪酬水平，并于同行业进行对比分析；

4、对比同行业可比公司的毛利率，分析发行人毛利率波动的原因。

二、核查意见

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

1、发行人主营业务成本要素在不同业务间能够清晰划分，各类业务成本结构与同行业可比公司间不具有较大差异；

2、发行人外购软件不包含定制化产品，外购软硬件中包含上游厂商、供应商的相关服务为原厂商法定的售后质保服务，不单独签订合同或定价；

3、发行人的外购第三方服务和外购原厂服务，均系根据客户项目的内容和进度安排按需采购，相关成本能够按照具体客户和项目进行直接归集。而就具体服务内容而言，外购服务具有同质化，不同客户类似项目的实施服务和原厂服务没有本质区别，外购服务商不针对特定客户或合同。发行人外购服务不涉及核心技术和工序，对服务供应商不存在重大依赖；

4、发行人自有人员职工薪酬与自有人工成本具有匹配性，外购服务成本大幅高于自有人工成本的具有合理性；

5、发行人毛利率变动趋势与可比公司平均值不一致的具有合理性，发行人预计毛利率不存在重大下滑的风险，报告期内发行人不存在降低价格刺激销售的情形。

9. 关于应收账款

根据申报材料，报告期各期末，发行人应收账款账面余额分别为 21,116.33 万元、33,830.93 万元、58,847.43 万元，占各期营业收入的比例分别为 15.94%、20.49%和 28.47%。

请发行人：（1）结合前十大客户和销售内容，说明报告期内应收账款增长的原因及合理性；列示报告期内前十大客户信用销售政策及回款周期情况，发行人应收账款账龄结构与信用政策是否匹配、与可比公司的差异及原因；（2）报告期内应收账款余额占比高于收入占比的全部情形，营业收入前十大客户与应收账款前十大客户的差异及原因；（3）结合业务流程和收入确认、收款周期等因素，说明应收账款余额及其周转率变动的原因、与可比公司存在差异的具体原因；（4）各期末应收账款逾期金额及期后回款金额、比例；（5）结合公司各期末应收账款账龄情况、期后回款情况、报告期坏账实际核销情况、公司与可比公司坏账计提政策对比情况等，测算按照可比公司计提坏账准备的金额差异，说明应收账款坏账准备计提是否充分。

请保荐机构、申报会计师说明核查依据、过程，并发表明确核查意见。

第一部分、发行人说明

一、结合前十大客户和销售内容，说明报告期内应收账款增长的原因及合理性；列示报告期内前十大客户信用销售政策及回款周期情况，发行人应收账款账龄结构与信用政策是否匹配、与可比公司的差异及原因

（一）结合前十大客户和销售内容，说明报告期内应收账款增长的原因及合理性

报告期内，公司前十大客户的销售内容及应收账款情况如下：

单位：万元

客户名称	类别	销售内容	销售收入				应收账款			
			2023年1-6月	2022年	2021年	2020年	2023年1-6月	2022年	2021年	2020年
宝马集团	报告期各期前十大	Oracle 数据库、BMC 软件、Veritas 软件等产品以及运维服务	3,770.51	16,123.06	9,089.15	9,777.98	122.90	3,018.23	1,570.26	2,217.81
蔚来汽车	报告期各期前十大	H3C 服务器、MS-O365、HP 服务器等相关产品	8,240.84	13,817.51	5,212.97	1,585.60	2,310.99	8,369.76	2,629.66	1,011.78
FORTUNE GLOBAL	2022 年、2023 上半年前十大	诺基亚通信设备	7,453.21	7,181.85	-	-	2,796.66	5,430.38	-	-
字节跳动	2020 年-2022 年前十大	MS-O365 等相关产品	205.94	5,818.86	7,341.84	7,984.04	-	1.72	70.06	147.00
利星行	2021 年、2022 年前十大	运维服务、Splunk 软件等相关产品	1,193.56	5,229.10	4,749.99	1,248.86	232.63	1,049.62	2,493.17	202.78
京东集团	报告期各期前十大	MS-O365 等相关产品	1,612.55	3,731.36	3,792.74	2,513.48	36.17	953.32	892.59	976.39
阿里集团	报告期各期前十大	MS-O365 等相关产品	1,713.56	3,342.50	3,640.07	4,643.13	685.33	387.20	366.84	124.62
百度集团	2020-2022 年前十大	MS-O365 等相关产品	449.83	3,301.12	3,925.20	3,335.04	108.16	208.21	0.91	437.64
云南南天电子信息产业股份有限公司	2022 年、2023 上半年前十大	MS-O365 等相关产品	2,719.72	2,719.72	-	-	-	-	-	-
星巴克企业管理（中国）有限公司	2021 年、2022 年前十大	VMware 软件、MS-O365、License 等相关产品	475.38	2,690.95	2,563.29	81.88	17.87	871.56	1,005.10	84.13
大众集团	2020 年、2021 年前十大	DELL 服务器、运维服务、Nutanix 软件等相关产品	505.71	2,314.30	2,129.52	2,251.17	371.28	678.37	663.22	500.15
北京三快在线科技有	2021 年、2023 上半	MS-硬件、诺基亚	1,243.56	1,910.11	1,946.17	388.89	51.70	161.72	1,092.00	292.00

限公司	年前十大	网络传输设备、 Adobe 软件								
中国外汇交易中心	2020 年前十大	Redhat 软件、Oracle 数据库、VMware 软件、运维服务	-	61.92	419.61	4,644.60	21.69	44.26	196.01	103.28
创至瑞联（北京）科 技有限公司	2020 年前十大	MS-License 等相关 产品	615.09	578.80	1,151.25	2,637.87	-	-	0.47	1,076.26
壳牌	2020 年前十大	Oracle 数据库、运 维服务	276.05	911.76	661.11	1,516.43	174.22	196.59	113.47	276.40
中国农业银行股份有 限公司	2023 上半年前十大	MS-License、 Veritas 软件等相关 产品	1,850.88	2,069.13	-	-	1,695.71	797.61	-	-
中央国债登记结算有 限责任公司	2023 上半年前十大	VMware 软件等相 关产品	1,546.74	-	-	38.30	170.13	-	-	4.51
博彦科技	2023 上半年前十大	MS-O365 等相关产 品	1,273.27	723.51	591.37	453.56	1,031.52	2.10	-	12.51
合计			35,146.39	72,525.56	47,214.31	43,100.82	9,826.97	22,170.63	11,093.76	7,467.26
占比（营业收入占营业收入比重，应收账款占应收账款比重）			38.37%	35.09%	28.60%	32.53%	22.32%	35.32%	30.60%	33.32%

注：以上客户销售收入和应收账款均按集团合并口径披露

由上表可知，发行人报告期前十大客户所涉及应收账款占发行人应收账款比例较为稳定，与其占发行人营业收入比例较为接近，前十大客户应收账款增长趋势与发行人应收账款增长的整体趋势一致。

（二）说明报告期内应收账款增长的原因及合理性

报告期各期末，公司应收账款余额以及占当期营业收入比例情况如下：

单位：万元

项目	2023年6月30日 /2023年1-6月	2022年12月31日 /2022年度	2021年12月31日 /2021年度	2020年12月31日 /2020年度
应收账款账面余额	44,025.21	62,774.13	36,256.45	22,410.72
营业收入	91,598.15	206,705.99	165,078.99	132,513.44
应收账款账面余额占营业收入比	48.06%	30.37%	21.96%	16.91%

报告期各期末，发行人应收账款持续增加，2022年较2021年增长幅度较大，主要系2022年四季度，发行人向蔚来汽车、FORTUNE GLOBAL、泰康保险集团股份有限公司、百硕同兴科技（北京）有限公司的销售收入大幅上升，形成较大应收账款，此外由于受到客户付款流程延长以及客户预算规划等因素影响，导致期末形成较大应收账款。报告期内，公司应收账款持续增长的主要原因系：

1、第四季度营业收入占比较高，导致应收账款大幅增加

受下游项目计划进度、客户年度预算规划进度等因素影响，公司历年三、四季度的销售金额及占比均高于一、二季度。报告期内，公司主营业务收入季节分布情况如下：

项目	2023年1-6月		2022年度		2021年度		2020年度	
	金额(万元)	比例	金额(万元)	比例	金额(万元)	比例	金额(万元)	比例
一季度	44,158.71	48.21%	45,600.91	22.06%	35,837.21	21.71%	24,682.68	18.63%
二季度	47,439.44	51.79%	35,397.58	17.12%	30,612.10	18.54%	29,389.76	22.18%
三季度			60,263.26	29.15%	45,816.42	27.75%	32,417.30	24.46%
四季度			65,444.24	31.66%	52,813.27	31.99%	46,023.70	34.73%
合计	91,598.15	100.00%	206,705.99	100.00%	165,078.99	100.00%	132,513.44	100.00%

2020-2022年，公司第四季度销售收入占比分别为34.73%、31.99%和31.66%，占比较高，均保持在30%以上。2020-2022年第四季度以及2023年第二季度公

司的销售收入与期末应收账款余额的比较情况如下：

项目	2023年6月30日 /2023年1-6月	2022年12月31日 /2022年度	2021年12月31日 /2021年度	2020年12月31日 /2020年度
第四季度/第二季度销售收入（万元）	47,439.44	65,444.24	52,813.27	46,023.70
应收账款账面余额（万元）	44,025.21	62,774.13	36,256.45	22,410.72
应收账款账面余额占第四季度/第二季度销售收入比例	92.80%	95.92%	68.65%	48.69%

报告期内最后一季度营业收入较上年同期均有所增长，营业收入均高于应收账款余额，发行人销售信用政策账期为1-3个月，除个别客户未按合同期限付款外，期末应收账款余额大多为信用期内未到付款时点的应收账款。

2、个别客户未按合同付款增加了应收账款余额

报告期内，公司1年以上应收账款情况如下：

单位：万元

账龄	2023年1-6月	2022年	2021年	2020年
1-2年	2,012.65	1,295.12	524.45	615.51
2-3年	171.27	158.28	123.91	76.42
3-4年	97.89	74.04	16.95	84.10
4年以上	148.78	101.95	131.29	65.46
合计	2,430.59	1,629.39	796.60	841.49

发行人营业收入规模不断扩大，客户数量增多，少数客户因自身原因未能按合同付款，造成发行人一年以上应收账款余额由841.49万元增加至2,430.59万元，造成应收账款余额增加。

综上所述，发行人前十大客户较为稳定，销售产品未出现重大变化，前十大客户应收账款增长与发行人应收账款增长趋势一致。应收账款增长主要系发行人收入增长、期末信用期内应收账款增加，少数客户未按期付款所致，故应收账款增长具有合理性。

（三）列示报告期内前十大客户信用销售政策及回款周期情况

报告期内，发行人各期前十大客户包括宝马集团、蔚来汽车、字节跳动、利星行、大众集团、京东集团等公司，各期前十大客户收入分别占各期收入比重为30.86%、26.89%、30.94%和34.31%。发行人与客户协商并综合考虑客户所购买的产品、交易习惯、客户付款政策等因素，确定不同客户的信用销售政策。报告

期内前十大客户的信用销售政策情况及回款周期如下表所示：

主要客户名称	信用政策及回款周期	信用政策是否发生变化
宝马集团	收到发票后 30 天内付款	否
蔚来汽车	收到发票后 90 天内付款	否
字节跳动	收到发票后 30 天内付款	否
利星行	收到发票后 60 天内付款	否
大众集团	收到发票后 30-45 天内付款	否
京东集团	收到发票后 30-45 天内付款	否
阿里集团	收到发票后 22 天内付款	否
百度集团	收到发票后 45 天内付款	否
星巴克企业管理（中国）有限公司	收到发票后 30 天内付款	否
北京三快在线科技有限公司	收到发票后 60 天内付款	否
FORTUNE GLOBAL	收到发票后 60 天内付款	否
云南南天电子信息产业股份有限公司	无固定信用账期，货到分期支付	否
中国外汇交易中心	收到发票后 20 个工作日内付款	否
创至瑞联（北京）科技有限公司	收到发票后 60 天内付款	否
壳牌	收到发票后 30 天内付款	否
中国农业银行股份有限公司	甲方考核完毕后付款	否
中央国债登记结算有限责任公司	收到发票后 30 天内付款	否
博彦科技	收到发票后 30 天内付款	否

由上表可知，报告期内各期前十大客户信用政策保持稳定，未发生较大变化，大部分客户回款周期与信用政策一致。部分客户，如 FORTUNE GLOBAL，由于结算政策导致回款周期较慢，回款平均周期在 3-6 个月。

（四）发行人应收账款账龄结构与信用政策匹配情况、与可比公司的差异及原因

1、发行人应收账款账龄结构与信用政策匹配情况

报告期各期末，发行人应收账款结构如下：

单位：万元

项目	2023/6/30		2022/12/31		2021/12/31		2020/12/31	
	账面余额	占比	账面余额	占比	账面余额	占比	账面余额	占比
单项计提坏账准备	803.87	1.83%	691.34	1.10%	511.61	1.41%	66.69	0.30%
按组合计提坏账准备	43,221.33	98.17%	62,082.79	98.90%	35,744.84	98.59%	22,344.03	99.70%
合计	44,025.21	100.00%	62,774.13	100.00%	36,256.45	100.00%	22,410.72	100.00%

报告期各期末，发行人按照按组合计提坏账准备的应收账款情况如下：

单位：万元

项目	2023/6/30		2022/12/31		2021/12/31		2020/12/31	
	账面余额	占比	账面余额	占比	账面余额	占比	账面余额	占比
1年以内	41,516.56	96.06%	61,058.93	98.35%	35,031.13	98.00%	21,569.23	96.53%
1-2年	1,488.36	3.44%	820.08	1.32%	509.37	1.43%	615.51	2.75%
2-3年	117.95	0.27%	95.60	0.15%	122.79	0.34%	73.42	0.33%
3-4年	59.57	0.14%	72.92	0.12%	13.95	0.04%	40.41	0.18%
4年以上	38.89	0.09%	35.26	0.06%	67.60	0.19%	45.46	0.20%
小计	43,221.33	100.00%	62,082.79	100.00%	35,744.84	100.00%	22,344.03	100.00%
减：坏账准备	2,328.72	5.39%	3,235.36	5.21%	1,913.91	5.35%	1,227.70	5.49%
合计	40,892.61		58,847.43		33,830.93		21,116.33	

报告期内，公司对主要客户的信用期为1-3个月，未发生重大变动。报告期各期末，公司按组合计提坏账准备的应收账款账面余额分别为22,344.03万元、35,744.84万元、62,082.79万元和43,221.33万元，占应收账款账面余额的比例分别为99.70%、98.59%、98.90%和98.17%，应收账款账龄以1年以内为主，应收账款余额主要为尚在信用期未到付款时点的应收账款，与信用政策具有匹配性。报告期各期末，公司应收账款逾期情况参见本题回复之“第一部分、发行人说明”之“四”相关内容。

2、与可比公司的差异及原因

报告期各期末，发行人应收账款与同行业可比公司对比情况如下：

年份	账龄	神州信息	电科数字	先进数通	云赛智联	平均值	本公司
2023/6/30	1年以内	73.95%	77.97%	95.29%	85.14%	83.08%	94.48%
	1-2年	10.91%	11.67%	1.96%	7.58%	8.03%	4.57%
	2-3年	5.25%	4.18%	2.19%	5.01%	4.16%	0.39%
	3-4年	3.07%	4.11%	0.11%	2.27%	2.39%	0.22%
	4年以上	6.82%	2.07%	0.45%		2.34%	0.34%
	小计	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%
2022/12/31	1年以内	73.05%	76.33%	92.05%	76.52%	79.49%	97.40%
	1-2年	11.44%	13.36%	5.40%	15.53%	11.43%	2.06%
	2-3年	4.18%	6.81%	2.01%	4.78%	4.44%	0.25%
	3-4年	4.32%	1.76%	0.10%	3.18%	2.34%	0.12%
	4年以上	7.01%	1.75%	0.44%		2.30%	0.17%
	小计	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%
2021/12/31	1年以内	66.29%	64.38%	94.54%	77.72%	75.73%	97.80%
	1-2年	13.73%	20.95%	3.48%	11.36%	12.38%	1.45%

	2-3 年	9.08%	5.71%	0.46%	2.99%	4.56%	0.34%
	3-4 年	4.40%	3.57%	0.50%	7.92%	4.10%	0.05%
	4 年以上	6.50%	5.39%	1.01%		3.23%	0.36%
	小计	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%
2020/ 12/31	1 年以内	68.58%	81.57%	94.72%	77.63%	80.63%	96.25%
	1-2 年	16.44%	10.81%	2.12%	8.83%	9.55%	2.75%
	2-3 年	5.99%	3.90%	1.22%	6.77%	4.47%	0.34%
	3-4 年	3.76%	0.58%	1.42%	6.77%	3.13%	0.38%
	4 年以上	5.24%	3.13%	0.51%		2.22%	0.28%
	小计	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%

注 1：数据来源，可比公司定期报告

注 2：云赛智联账龄只划分到 3 年以上，故 3 年以上余额与发行人 3-4 年、4 年以上比例合并列示，其他可比公司 4-5 年、5 年以上账龄合并并在 4 年以上账龄中列示

由上表可知，报告期内发行人应收账款账龄主要集中在一年以内，报告期内一年以上应收账款占比仅为 3.75%、2.20%、2.60%和 5.52%，低于可比公司 19.38%、24.26%、20.52%、16.92%的平均占比，发行人应收账款账龄结构优于可比公司。

发行人高度重视应收账款管理，制定并严格执行《资金管理制度》《应收账款管理制度》等财务管理制度，从客户信用评级、信用账期、合同签订、应收账款催收等方面对应收账款进行管控。发行人与客户协商，综合考虑客户所购买的产品、交易习惯、客户付款政策等多种因素，确定不同客户的信用销售政策。若客户超过规定期限仍未付款或没有付款方案，公司除采取催收措施外还将视情况停止供货。

公司主要客户大多为各自领域的头部企业，信誉较高，自身经营情况良好，具备较好的资金实力，有较好的履约能力，能够及时支付款项，因此公司一年以上应收账款比例较低。而同行业可比公司收入规模较大、客户多为银行等国有企业，结算审批流程较慢，因而发行人一年期以上应收账款占比低于行业平均水平，具有合理性。

综上所述，发行人应收账款增加主要系收入增长，期末信用期内应收账款增加引起，应收账款增长具有合理性。前十大客户回款情况良好，报告期内信用销售政策未发生重大变动。发行人应收账款账龄结构与信用政策匹配，1 年以上的应收账款占比较低，低于同行业平均水平。

二、报告期内应收账款余额占比高于收入占比的全部情形，营业收入前十大客户与应收账款前十大客户的差异及原因

（一）报告期内应收账款余额占比高于收入占比的全部情形

报告期各期末应收账款余额占比高于收入占比的客户如下（选取应收账款余额前十名客户列举）：

单位：万元

客户	应收账款	占比	营业收入	占比	占比差异
2023年1-6月（2023年6月30日）					
中宏人寿保险有限公司	2,030.25	4.61%	64.39	0.07%	4.54%
中国农业银行股份有限公司	1,695.71	3.85%	1,850.88	2.02%	1.83%
奥乐齐（中国）投资有限公司	1,503.82	3.42%	466.72	0.51%	2.91%
泰康保险集团股份有限公司	1,202.14	2.73%	264.79	0.29%	2.44%
博彦科技	1,031.52	2.34%	1,273.27	1.39%	0.95%
中国光大银行股份有限公司	841.83	1.91%	455.24	0.50%	1.42%
北京四维图新科技股份有限公司	679.48	1.54%	164.51	0.18%	1.36%
天津恩恩科技有限公司	675.29	1.53%	604.47	0.66%	0.87%
中国民航信息网络股份有限公司	603.50	1.37%	-	0.00%	1.37%
上海集度汽车有限公司	563.99	1.28%	548.21	0.60%	0.68%
合计	10,827.53	24.59%	5,692.49	6.21%	18.38%
2022年度（2022年12月31日）					
蔚来汽车	8,369.76	13.33%	13,817.51	6.68%	6.65%
FORTUNE GLOBAL	5,430.38	8.65%	7,181.85	3.47%	5.18%
泰康保险集团股份有限公司	1,782.00	2.84%	1,716.69	0.83%	2.01%
百硕同兴科技（北京）有限公司	1,363.33	2.17%	1,919.43	0.93%	1.24%
上海云济信息科技有限公司	1,112.40	1.77%	1,226.68	0.59%	1.18%
长城汽车股份有限公司	900.55	1.43%	1,267.35	0.61%	0.82%
星巴克企业管理（中国）有限公司	871.56	1.39%	2,690.95	1.30%	0.09%
中国农业银行股份有限公司	797.61	1.27%	2,069.13	1.00%	0.27%
上海汽车集团	720.1	1.15%	1,620.83	0.78%	0.36%
万达集团	691	1.10%	2,163.46	1.05%	0.05%
合计	22,038.69	35.11%	35,673.87	17.26%	17.85%
2021年度（2021年12月31日）					
蔚来汽车	2,629.66	7.25%	5,212.97	3.16%	4.10%
利星行	2,493.17	6.88%	4,749.99	2.88%	4.00%
北京三快在线科技有限公司	1,092.00	3.01%	1,946.17	1.18%	1.83%
星巴克企业管理（中国）有限公	1,005.10	2.77%	2,563.29	1.55%	1.22%

客户	应收账款	占比	营业收入	占比	占比差异
司					
京东集团	892.59	2.46%	3,792.74	2.30%	0.16%
长城汽车股份有限公司	858.47	2.37%	1,000.74	0.61%	1.76%
中国邮政储蓄银行股份有限公司	775.84	2.14%	1,322.63	0.80%	1.34%
上海云济信息科技有限公司	712.85	1.97%	631.09	0.38%	1.58%
中信银行股份有限公司	666.32	1.84%	624.92	0.38%	1.46%
大众集团	663.22	1.83%	2,129.52	1.29%	0.54%
合计	11,789.22	32.52%	23,974.07	14.52%	17.99%
2020 年度（2020 年 12 月 31 日）					
宝马集团	2,217.81	9.90%	9,777.98	7.38%	2.52%
创至瑞联（北京）科技有限公司	1,076.26	4.80%	2,637.87	1.99%	2.81%
蔚来汽车	1,011.78	4.51%	1,585.60	1.20%	3.32%
京东集团	976.39	4.36%	2,513.48	1.90%	2.46%
大众集团	500.15	2.23%	2,251.17	1.70%	0.53%
航天晨光股份有限公司	499.00	2.23%	707.97	0.53%	1.69%
中国移动	497.45	2.22%	1,276.66	0.96%	1.26%
上海浦东发展银行股份有限公司	418.09	1.87%	601.48	0.45%	1.41%
ABB（中国）有限公司	379.17	1.69%	484.36	0.37%	1.33%
长城汽车股份有限公司	351.36	1.57%	1,199.43	0.91%	0.66%
合计	7,927.45	35.37%	23,036.00	17.38%	17.99%

报告期内应收账款余额占比高于收入占比的主要原因是：

（1）部分客户第四季度收入金额较高，期末客户应收账款仍在信用期尚未付款，造成该客户期末应收账款余额占比高于收入占比，如宝马集团、蔚来汽车、京东集团、大众集团、上海云济信息科技有限公司等。

（2）部分客户为国有企业，审批流程较长，导致该客户期末应收账款余额占比高于收入占比，如上海浦东发展银行股份有限公司、中国移动、农业银行、中国邮政储蓄银行股份有限公司等。

（3）部分客户为间接客户，其尚未与终端客户完成结算，故导致期末应收账款余额较大，如创至瑞联（北京）科技有限公司、百硕同兴科技（北京）有限公司、FORTUNE GLOBAL 等。

（4）部分客户，由于自身经营困难，未能支付款项，造成应收账款占比高于收入占比，如融创地产、上海精锐教育培训有限公司、观致汽车有限公司、北京中弘地产有限公司等公司。公司已对该类客户单项计提坏账准备。

(5) 部分客户与公司的主要交易产品为公有云等，公司按照净额法确认收入，造成应收账款余额大于收入金额，如中宏人寿保险有限公司等公司。

(二) 营业收入前十大客户与应收账款前十大客户的差异及原因

报告期内营业收入前十大客户与应收账款前十大客户如下：

单位：万元

客户	营业收入	占营业收入比例	客户	应收账款余额	占应收账款比例
2023 年 1-6 月（2023 年 6 月 30 日）					
蔚来汽车	8,240.84	9.00%	FORTUNE GLOBAL	2,796.66	6.35%
FORTUNE GLOBAL	7,453.21	8.14%	蔚来汽车	2,310.99	5.25%
宝马集团	3,770.51	4.12%	中宏人寿保险有限公司	2,030.25	4.61%
云南南天电子信息产业股份有限公司	2,719.72	2.97%	中国农业银行股份有限公司	1,695.71	3.85%
中国农业银行股份有限公司	1,850.88	2.02%	奥乐齐（中国）投资有限公司	1,503.82	3.42%
阿里集团	1,713.56	1.87%	泰康保险集团股份有限公司	1,202.14	2.73%
京东集团	1,612.55	1.76%	博彦科技	1,031.52	2.34%
中央国债登记结算有限责任公司	1,546.74	1.69%	中国光大银行股份有限公司	841.83	1.91%
博彦科技	1,273.27	1.39%	阿里集团	685.33	1.56%
北京三快在线科技有限公司	1,243.56	1.36%	北京四维图新科技股份有限公司	679.48	1.54%
合计	31,424.84	34.31%	合计	14,777.71	33.57%
2022 年度（2022 年 12 月 31 日）					
宝马集团	16,123.06	7.80%	蔚来汽车	8,369.76	13.33%
蔚来汽车	13,817.51	6.68%	FORTUNE GLOBAL	5,430.38	8.65%
FORTUNE GLOBAL	7,181.85	3.47%	宝马集团	3,018.23	4.81%
字节跳动	5,818.86	2.82%	泰康保险集团股份有限公司	1,782.00	2.84%
利星行	5,229.10	2.53%	百硕同兴科技（北京）有限公司	1,363.33	2.17%
京东集团	3,731.36	1.81%	上海云济信息科技有限公司	1,112.40	1.77%
阿里集团	3,342.50	1.62%	利星行	1,049.62	1.67%
百度集团	3,301.12	1.60%	京东集团	953.32	1.52%
云南南天电子信息产业股份有限公司	2,719.72	1.32%	长城汽车股份有限公司	900.55	1.43%
星巴克企业管理（中	2,690.95	1.30%	星巴克企业管理（中国）	871.56	1.39%

国)有限公司			有限公司		
合计	63,956.03	30.94%	合计	24,851.14	39.59%
2021 年度 (2021 年 12 月 31 日)					
宝马集团	9,089.15	5.51%	蔚来汽车	2,629.66	7.25%
字节跳动	7,341.84	4.45%	利星行	2,493.17	6.88%
蔚来汽车	5,212.97	3.16%	宝马集团	1,570.26	4.33%
利星行	4,749.99	2.88%	北京三快在线科技有限公司	1,092.00	3.01%
百度集团	3,925.20	2.38%	星巴克企业管理(中国)有限公司	1,005.10	2.77%
京东集团	3,792.74	2.30%	京东集团	892.59	2.46%
阿里集团	3,640.07	2.21%	长城汽车	858.47	2.37%
星巴克企业管理(中国)有限公司	2,563.29	1.55%	中国邮政储蓄银行股份有限公司	775.84	2.14%
大众集团	2,129.52	1.29%	上海云济信息科技有限公司	712.85	1.97%
北京三快在线科技有限公司	1,946.17	1.18%	中信银行股份有限公司	666.32	1.84%
合计	44,390.96	26.89%	合计	12,696.26	35.02%
2020 年度 (2020 年 12 月 31 日)					
宝马集团	9,777.98	7.38%	宝马集团	2,217.81	9.90%
字节跳动	7,984.04	6.03%	创至瑞联(北京)科技有限公司	1,076.26	4.80%
中国外汇交易中心	4,644.60	3.51%	蔚来汽车	1,011.78	4.51%
阿里集团	4,643.13	3.50%	京东集团	976.39	4.36%
百度集团	3,335.04	2.52%	大众集团	500.15	2.23%
创至瑞联(北京)科技有限公司	2,637.87	1.99%	航天晨光股份有限公司	499.00	2.23%
京东集团	2,513.48	1.90%	中国移动	497.45	2.22%
大众集团	2,251.17	1.70%	百度集团	437.64	1.95%
蔚来汽车	1,585.60	1.20%	上海浦东发展银行股份有限公司	418.09	1.87%
壳牌	1,516.43	1.14%	ABB 集团	379.17	1.69%
合计	40,889.34	30.86%	合计	8,013.74	35.76%

由上表可知，报告期各期收入前十大与应收账款客户前十大基本一致，个别客户存在差异主要原因是：

(1) 2023 年 6 月末，前十大应收账款中的中宏人寿保险有限公司、奥乐齐(中国)投资有限公司与公司交易的主要产品是公有云，公司采用净额法核算相关收入，故未在 2023 年 1-6 月前十大客户中。

(2) 2022 年，前十大客户中云南南天电子信息产业股份有限公司货款结算方式为预收形式，应收账款较少，导致期末不在前十大应收账款中；字节跳动、利星行、阿里集团、百度集团销售收入集中在前三季度，故截至 2022 年末应收账款规模较小；

(3) 2021 年，前十大客户字节跳动、百度集团、阿里集团和大众集团销售收入集中在前三季度，故截至 2021 年末应收账款规模较小；

(4) 2020 年，前十大客户阿里集团、壳牌销售收入集中在前三季度，故截至 2020 年末应收账款规模较小；字节跳动第四季度销售收入占其全年收入比例为 84.54%，占比相对较高，其合同约定收到货物且收到发票后 30 自然日付款，回款周期较短，故截至 2020 年末应收账款规模较小；中国外汇交易中心第四季度销售收入占其全年收入比例为 41.51%，占比相对较高，其 2020 年应收账款余额为 103.28 万元，回款较快，故截至 2020 年末应收账款规模较小。

综上所述，报告期内发行人应收账款前十名和营业收入前十名存在差异主要系部分客户采购商品、服务集中前三季度，以及多数客户信用期较短，回款较快，导致期末应收账款余额较低，差异具有合理性。

三、结合业务流程和收入确认、收款周期等因素，说明应收账款余额及其周转率变动的原因、与可比公司存在差异的具体原因

(一) 结合业务流程和收入确认、收款周期等因素，说明应收账款余额及其周转率变动的原因

公司是一家专业的 IT 基础架构解决方案提供商，针对企业不同发展阶段的 IT 基础架构建设需求，提供 IT 基础架构解决方案、IT 运维服务和 IT 增值供货服务，其中 IT 基础架构解决方案包括数字化办公解决方案、云计算解决方案和信息安全解决方案。报告期内公司各业务流程和收入确认参见本问询回复之“7. 关于营业收入”之“第一部分、发行人说明”之“五、（一）”相关内容。

报告期内，公司对主要客户的信用政策未发生重大变动，平均账期在 1-3 个月之间，多数客户均在信用期内回款。报告期内，发行人应收账款余额及应收账款周转率如下：

单位：万元

项目	2023 年 1-6 月 /2023 年 6 月 30 日	2022 年度/2022 年 12 月 31 日	2021 年度/2021 年 12 月 31 日	2020 年度/2020 年 12 月 31 日
应收账款净额	40,892.61	58,847.43	33,830.93	21,116.33
营业收入	91,598.15	206,705.99	165,078.99	132,513.44
应收账款周转率（次/ 半年、次/年）	1.84	4.46	6.01	6.45

报告期内，发行人应收账款逐年上升，应收账款周转率逐年下降，主要系报告期各期末季度销售收入增加，期末应收账款仍然在信用期，应收账款余额增大，应收账款余额增长快于销售收入增长，导致应收账款周转率下降。发行人应收账款的变动原因参见本题回复“第一部分、发行人说明”之“二”相关内容。

（二）与可比公司存在差异的具体原因

报告期各期，发行人应收款项周转率与同行业公司比较情况如下：

公司名称	应收账款周转率（次/半年、次/年）			
	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
神州信息	1.60	5.18	5.88	4.07
电科数字	2.55	8.50	10.94	9.18
先进数通	1.47	4.31	6.95	7.57
云赛智联	2.69	5.87	6.39	5.47
可比公司平均值	2.07	5.96	7.54	6.57
发行人	1.84	4.46	6.01	6.45

公司名称	应收账款余额（万元）			
	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
神州信息	320,489.42	329,749.18	246,084.99	240,614.43
电科数字	182,280.41	172,665.49	75,756.65	102,080.16
先进数通	73,148.27	80,184.10	52,552.71	62,317.75
云赛智联	116,523.36	96,509.78	86,159.42	101,994.95
可比公司平均值	173,110.36	169,777.13	115,138.44	126,751.82
发行人	44,025.21	62,774.13	36,256.45	22,410.72

数据来源：同行业可比公司年度报告

报告期内，发行人应收账款余额低于同行业可比公司，主要原因系发行人收入规模相对较小，故应收账款余额相对较低。

由上表可知，发行人应收账款周转率略低于同行业公司，系发行人处于业务增长期，每年收入增长约 25%左右，由于发行人应收账款存在信用期，应收账款

回款时间晚于收入确认时间，造成应收账款余额逐年增大，应收账款周转率下降。可比公司处于业务稳定期，应收账款变动幅度相对较小，应收账款周转率相对较为稳定。

综上所述，应收账款增长主要系公司处于业务增长期，营业收入规模不断扩大，客户信用期内应收账款增加，部分客户付款流程较长，未能按照约定信用期付款，少量客户因自身经营出现困难未能按期付款所致，应收账款周转率低于可比公司具有合理性。

四、各期末应收账款逾期金额及期后回款金额、比例

报告期各期末，公司应收账款逾期情况及期后回款情况如下：

单位：万元

报告期	逾期金额	应收账款余额	逾期比例	期后回款金额	期后回款比例
2023 年 6 月末	7,336.67	44,025.21	16.66%	25,019.71	56.83%
2022 年末	5,944.85	62,774.13	9.47%	57,710.83	91.93%
2021 年末	3,666.76	36,256.45	10.11%	34,715.73	95.75%
2020 年末	2,751.93	22,410.72	12.28%	22,076.44	98.51%

注：期后回款统计截止至 2023 年 8 月 31 日

报告期各期末，发行人应收账款逾期金额分别为 2,751.93 万元、3,666.76 万元、5,944.85 万元和 7,336.67 万元。2023 年 6 月末逾期金额为 7,336.67 万元，主要系半年度部分客户如泰康保险集团股份有限公司、中国光大银行等付款审批流程较慢所致。

2022 年末逾期金额为 5,944.85 万元，主要系 FORTUNE GLOBAL 当年应收账款较高，由于其尚未完成与终端客户结算，导致逾期金额较高。2023 年上半年，该逾期金额已全部回款。

截至 2023 年 8 月 31 日，期后回款比例分别为 98.51%、95.75%、91.93%和 56.83%，回款较好。

报告期各期末逾期应收账款账龄情况如下：

单位：万元

账龄	2023/6/30	2022/12/31	2021/12/31	2020/12/31

	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
1年以内	4,906.08	66.88%	4,315.46	72.59%	2,870.16	78.28%	1,910.44	69.42%
1-2年	2,012.65	27.43%	1,295.12	21.79%	524.45	14.30%	615.51	22.37%
2-3年	171.27	2.33%	158.28	2.66%	123.91	3.38%	76.42	2.78%
3-4年	97.89	1.33%	74.04	1.25%	16.95	0.46%	84.10	3.06%
4年以上	148.78	2.03%	101.95	1.71%	131.29	3.58%	65.46	2.38%
合计	7,336.67	100.00%	5,944.85	100.00%	3,666.76	100.00%	2,751.93	100.00%

报告期内受发行人业务规模增长、客户数量增加的影响，应收账款余额增长较快，发行人逾期应收账款账龄主要集中在1年以内，受客户资金预算、付款审批流程等因素影响，部分客户回款周期延长，未能按照合同约定支付款项。发行人通过催收应收账款、加强应收账款管理等措施，能够有效回收逾期应收账款。

2023年6月末账龄为1-2年的逾期应收账款增加主要系河北奇讯计算机科技有限公司、大连万达商业管理集团股份有限公司、和谐健康保险股份有限公司等公司未能按约定履行付款义务。

2022年末账龄为1-2年的逾期应收账款增加主要系融创房地产集团有限公司、上海精锐教育培训有限公司等公司因自身经营困难，无法支付货款，发行人已对相关公司全额计提坏账准备。

综上所述，发行人应收账款逾期情况未出现明显变动，应收账款期后回款整体情况良好，尚未回款的逾期应收账款金额整体较小，同时发行人针对逾期未回款部分已按照坏账政策充分计提坏账准备。

五、结合公司各期末应收账款账龄情况、期后回款情况、报告期坏账实际核销情况、公司与可比公司坏账计提政策对比情况等，测算按照可比公司计提坏账准备的金额差异，说明应收账款坏账准备计提是否充分

（一）应收账款账龄情况

报告期各期末，公司应收账款账龄情况如下：

单位：万元

项目	2023/6/30		2022/12/31		2021/12/31		2020/12/31	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例	金额	比例
1年以内	41,594.61	94.48%	61,144.74	97.40%	35,459.84	97.80%	21,569.23	96.25%
1-2年	2,012.65	4.57%	1,295.12	2.06%	524.45	1.45%	615.51	2.75%

项目	2023/6/30		2022/12/31		2021/12/31		2020/12/31	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例	金额	比例
2-3 年	171.27	0.39%	158.28	0.25%	123.91	0.34%	76.42	0.34%
3-4 年	97.89	0.22%	74.04	0.12%	16.95	0.05%	84.10	0.38%
4 年以上	148.78	0.34%	101.95	0.16%	131.29	0.36%	65.46	0.29%
小计	44,025.21	100.00%	62,774.13	100.00%	36,256.45	100.00%	22,410.72	100.00%
减：坏账准备	3,132.60		3,926.70		2,425.52		1,294.39	
合计	40,892.61		58,847.43		33,830.93		21,116.33	

公司应收账款账龄主要集中在 1 年以内，报告期各期末，公司 1 年以内应收账款的占比分别为 96.25%、97.80%、97.40%和 94.48%。公司应收账款信用期通常在 90 天以内，公司主要客户均为行业内知名企业，客户资金实力较强，回款状况良好，公司应收账款规模及账龄分布总体保持在合理水平。

（二）期后回款情况

报告期各期，发行人应收账款期后回款情况如下表所示：

单位：万元

项目	2023/6/30	2022/12/31	2021/12/31	2020/12/31
各期末应收账款余额	44,025.21	62,774.13	36,256.45	22,410.72
期后回款金额	25,019.71	57,710.83	34,715.73	22,076.44
期后回款比例	56.83%	91.93%	95.75%	98.51%

注：期后回款统计截至 2023 年 8 月 31 日

发行人报告期各期末应收账款回款比例分别为 98.51%、95.75%、91.93%和 56.83%，期后应收账款回款情况较好，2023 年 6 月末应收账款余额的期后回款比例相对前期较低，主要是回款统计截至 2023 年 8 月 31 日，部分应收账款仍在信用期内。

（三）报告期发行人应收账款坏账实际核销情况

报告期各期，发行人应收账款坏账核销情况如下：

单位：万元

项目	2023 年 1-6 月	2022 年	2021 年	2020 年
实际核销坏账金额	-	-	0.24	51.73

2020 年公司根据客户实际经营情况判断应收账款无法收回，通过内部审批

核销上海思致汽车工程技术有限公司、江苏赛麟汽车科技有限公司应收账款 45.45 万元、6.28 万元；2021 年核销无法回收应收账款 0.24 万元。

报告期内，发行人核销无法回收应收账款金额较小，未对公司经营造成负面影响。

（四）公司与同行业可比公司坏账计提政策对比情况

根据同行业可比公司年报披露数据，公司与同行业可比公司坏账计提政策对比情况如下：

单位：%

账龄	神州信息	电科数字	先进数通	云赛智联	平均值	本公司
1 年以内	9.00	1.00	1.00	5.00	4.00	5.00
1-2 年	20.00	5.85	5.00	30.00	15.21	10.00
2-3 年	28.00	17.09	10.00	50.00	26.27	30.00
3-4 年	40.00	31.52	30.00	100.00	50.38	50.00
4-5 年	65.00	25.65	50.00	100.00	60.16	100.00
5 年以上	100.00	93.76	100.00	100.00	98.44	100.00

由上表可知，发行人的应收账款坏账准备计提政策比例除 1-2 年计提比例低于同行业可比公司外，其余账龄期间计提比例均高于或接近同行可比公司，发行人总体计提比例高于可比公司平均值。

（五）测算按照同行业可比公司计提坏账准备的金额差异

公司按组合计提坏账准备的应收账款按照同行业可比公司按组合计提坏账准备的平均坏账准备率测算，具体如下：

单位：万元

账龄区间	2023 年 6 月 30 日/2023 年 1-6 月	2022 年 12 月 31 日 /2022 年度	2021 年 12 月 31 日 /2021 年度	2020 年 12 月 31 日 /2020 年度
1 年以内	1,660.66	2,442.36	1,401.25	862.77
1-2 年	226.38	124.73	77.47	93.62
2-3 年	30.99	25.11	32.26	19.29
3-4 年	30.01	36.73	7.03	20.36
4 年以上	23.40	21.22	40.67	27.35
小计	1,971.44	2,650.16	1,558.67	1,023.38
实际计提	2,328.72	3,235.36	1,913.91	1,227.70
测算计提金额与实际计提金额差异	-357.29	-585.20	-355.23	-204.32

计提差异对各年度利润总额影响	357.29	585.20	355.23	204.32
各年度利润总额	5,516.85	10,758.80	9,639.34	9,192.35
差异影响占各年度利润总额比例	6.48%	5.44%	3.69%	2.22%

由上表可知，报告期内发行人实际计提金额大于采用可比公司平均坏账准备计提率计算的应收账款坏账准备金额，发行人目前使用的应收账款坏账政策较为谨慎。

（六）说明应收账款坏账准备计提是否充分

以 2022 年度为例，发行人测算预期信用损失的具体过程如下：

账龄	历史期间平均迁徙率	历史平均损失率	预期信用损失率	预期信用损失准备（万元）
1 年以内迁徙至 1-2 年	2.14%	0.11%	0.12%	70.52
1-2 年迁徙至 2-3 年	24.77%	4.95%	5.20%	42.62
2-3 年迁徙至 3-4 年	49.73%	19.98%	20.98%	20.06
3-4 年迁徙至 4 年以上	65.88%	40.18%	42.19%	30.76
4 年以上迁徙至 4 年以上	60.99%	60.99%	64.04%	22.58
合计				186.55
实际计提				3,235.36

由上图可知，根据预期信用损失率计算得出的坏账准备计提金额小于企业实际使用的坏账计提比例所确认的坏账准备，出于谨慎性考虑，公司选择沿用原坏账准备计提比例作为预期信用损失率。同时发行人实际使用的坏账计提比例高于同行业可比公司，故实际执行的预期信用损失率充分、合理，坏账准备计提充分。

综上，发行人对预期信用损失率的确认依据和过程符合《企业会计准则》的相关规定，发行人的逾期应收账款占比较低，除个别认定法计提坏账准备的应收账款损失率偏高外，账龄分析法组合计提坏账准备的应收账款损失率较低，发行人对应收账款坏账准备计提充分。

第二部分、中介机构核查意见

一、核查程序

针对上述事项，保荐机构和申报会计师执行的核查程序如下：

1、获取发行人应收账款、客户信用管理等相关内控管理制度，并与相关人员访谈，了解发行人应收账款增长的原因；

2、检查报告期前十大客户合同，检查发行人信用政策是否发生变化；获取发行人报告期内的应收账款账龄明细表，检查应收账款账龄的统计方法，关注账龄较长的客户，结合客户信用情况对长账龄客户进行重点分析检查，获取同行业可比公司年度报告，比较分析账龄结构；获取发行人报告期内的客户回款明细表，了解发行人主要客户的回款周期；

3、获取报告期内发行人销售明细表及应收账款明细表，分析报告期内应收账款余额占比高于收入占比及营业收入前十大客户与应收账款前十大客户的差异及原因；

4、获取报告期内发行人销售明细表及应收账款明细表，计算各期应收账款周转率，结合企业业务情况及客户经营情况、采购内容、付款周期及发行人信用政策、主要客户信用周期等对应收账款周转率波动情况进行分析。对比同行业公司应收账款周转率指标，分析发行人与可比公司应收账款周转率差异原因及合理性；

5、获取发行人客户的信用政策及报告期各期末应收账款情况，根据客户信用政策分析报告各期末应收账款逾期情况。获取期后回款统计表，检查期后回款情况，通过检查银行回单及资金流水检查，确定期后回款金额的准确性；

6、获取发行人应收账款账龄统计表，复核应收账款账龄划分是否准确，并结合发行人坏账政策测算应收账款坏账计提是否充分，同时了解坏账计提政策以及预期信用损失率的确定方法和具体依据，包括合理性依据、前瞻性信息、相关减值参数等测算预期信用损失率并与发行人使用的坏账计提比例进行对比。与同行业可比公司坏账政策进行对比分析判断发行人坏账政策是否谨慎；

7、对发行人报告期内的主要客户进行实地走访或视频访谈，核查客户基本情况、与发行人的业务合作背景、合作年限、采购的主要产品、结算周期、是否与发行人存在关联关系，以及是否存在发行人以外的账户代收款项的情形等。通过访谈、函证等程序确认应收账款余额的准确性；

8、通过“企查查”、“国家企业信用信息公示系统”等公开信息途径查询主要客户经营状况、年度报告等公开信息，了解客户经营是否异常；通过“裁判

文书网”等网站查询发行人诉讼信息，了解其发行人与主要客户是否存在纠纷或潜在风险。

二、核查意见

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

1、发行人应收账款增加主要系收入增长，期末信用期内应收账款增加引起，应收账款增长具有合理性。前十大客户回款情况良好，报告期内信用销售政策未发生重大变动。发行人应收账款账龄结构与信用政策匹配，账龄结构优于可比公司；

2、报告期内发行人应收账款前十名和营业收入前十名均为行业内知名企业，应收账款前十名和营业收入前十名存在差异主要系部分客户采购商品、服务集中在前三季度，以及多数客户信用期较短，回款较快，造成期末时点应收账款余额较小；

3、报告期内，发行人应收账款增长主要系公司处于业务增长期，营业规模不断扩大，客户信用期内应收账款增加，部分客户付款流程较长，未能按照约定信用期付款，少量客户因自身经营出现困难未能按期付款所致，应收账款周转率低于可比公司具有合理性；

4、报告期内，发行人应收账款逾期情况未出现明显变动，应收账款期后回款整体情况良好，尚未回款的逾期应收账款整体金额较小，同时发行人针对逾期未回款部分已按照坏账政策充分计提坏账准备，相关风险能够得到有效控制；

5、发行人对预期信用损失率的确认依据和过程符合《企业会计准则》的相关规定，发行人的逾期应收账款占比较低，除个别认定法计提坏账准备的应收账款损失率偏高外，账龄分析法组合计提坏账准备的应收账款损失率较低，发行人对应收账款坏账准备计提充分。

10. 关于应付账款

根据申报材料，报告期各期末，发行人应付账款账面价值分别为 20,584.69 万元、27,949.68 万元、47,586.24 万元，占到各期末负债总额的比例分别为 66.90%、65.82%、72.90%

请发行人：（1）结合主要供应商和采购内容，说明报告期内应付账款快速增长的原因及合理性；（2）结合报告期各期各类应付款项性质及金额，说明应付账款周转频率与发行人采购支付周期、采购金额及成本的匹配关系；区分主要采购项目类别，分别说明主要应付账款供应商的采购内容、金额及占比，与主要供应商的匹配情况；（3）结合采购付款的流程、结算方式、供应商给发行人的信用政策，说明应付账款余额增长的原因。

请保荐机构、申报会计师说明核查依据、过程，并发表明确核查意见。

【问题回复】

第一部分、发行人说明

一、结合主要供应商和采购内容，说明报告期内应付账款快速增长的原因及合理性

（一）主要供应商的采购内容

报告期内，发行人向主要供应商的采购情况如下：

单位：万元

年份	供应商名称		采购内容	采购金额	占当期采购总额比例
2023年 1-6月	1	微软（中国）有限公司	MS-O365、MS-License、Azure 等软件产品以及 MS-Premier 服务	10,444.29	13.65%
	2	深圳市信利康供应链管理有限公司	Adobe 软件、MicroFocus 软件、Jetbrains 开发工具、Redhat 软件、Splunk 软件. 等相关产品	8,039.72	10.51%
	3	上海诺基亚贝尔股份有限公司	诺基亚网络传输设备	7,584.95	9.91%
	4	紫光数码（苏州）集团有限公司	H3C 服务器、HP 服务器	5,919.89	7.74%
	5	上海蓝云网络科技有限公司	MS-O365、MS-License、	5,621.77	7.35%

			Azure 软件等产品		
		合计		37,610.61	49.15%
2022年度	1	微软（中国）有限公司	MS-O365、MS-License、Azure 等软件产品以及 MS-Premier 服务	25,483.34	14.57%
	2	上海蓝云网络科技有限公司	MS-O365、MS-License、Azure 软件等产品	24,150.33	13.81%
	3	深圳市信利康供应链管理有限公司	Adobe 软件、MicroFocus 软件、Jetbrains 开发工具、Redhat 软件、Splunk 软件. 等相关产品	19,240.60	11.00%
	4	神州数码（中国）有限公司	Adobe 软件、VMware 软件、MS-License、Veritas 软件、Autodesk 软件等软件产品以及 Surface 等硬件产品	9,037.19	5.17%
	5	上海诺基亚贝尔股份有限公司	诺基亚网络传输设备	7,091.64	4.05%
		合计		85,003.09	48.60%
2021年度	1	上海蓝云网络科技有限公司	MS-O365、MS-License、Azure 软件等产品	23,961.79	17.24%
	2	微软（中国）有限公司	MS-O365、MS-License、Azure 等软件产品以及 MS-Premier 服务	17,596.51	12.66%
	3	深圳市信利康供应链管理有限公司	Adobe 软件、MicroFocus 软件、Jetbrains 开发工具、Redhat 软件、Splunk 软件. 等相关产品	15,849.72	11.41%
	4	神州数码（中国）有限公司	Adobe 软件、VMware 软件、MS-License、Veritas 软件、Autodesk 软件等软件产品以及 Surface 等硬件产品	7,299.45	5.25%
	5	伟仕佳杰（重庆）科技有限公司	VMware 软件、Veritas 软件、MS-License、Splunk 软件、Nutanix 软件等软件产品以及 Surface 等硬件产品	6,606.13	4.75%
		合计		71,313.60	51.32%
2020年度	1	微软（中国）有限公司	MS-O365、MS-License、Azure 等软件产品以及 MS-Premier 服务	17,642.83	15.60%
	2	上海蓝云网络科技有限公司	MS-O365、MS-License、Azure 软件等产品	17,526.04	15.50%
	3	深圳市信利康供应链管理有限公司	Adobe 软件、MicroFocus 软件、Jetbrains 开发工具、Redhat 软件、Splunk 软件.	11,242.73	9.94%

		等相关产品		
4	英迈电子商贸（上海）有限公司	MS-License、Redhat 软件、DELL 服务器等相关产品	7,530.96	6.66%
5	神州数码（中国）有限公司	Adobe 软件、VMware 软件、MS-License、Veritas 软件、Autodesk 软件等软件产品以及 Surface 等硬件产品	5,954.97	5.27%
合计			59,897.53	52.98%

注：向微软（中国）有限公司、神州数码（中国）有限公司、伟仕佳杰（重庆）科技有限公司的采购金额包含向其分公司、子公司的采购金额。

报告期各期采购总额分别为 113,065.31 万元、138,950.85 万元、174,913.84 万元和 76,522.40 万元。2021 年度较 2020 年增加 25,885.54 万元，增长 22.89%，2022 年度较 2021 年度增加 35,962.99 万元，增长 25.88%。报告期各期主要供应商采购金额分别为 59,897.53 万元、71,313.60 万元、85,003.09 万元和 37,610.61 万元，2021 年、2022 年度主要供应商采购金额分别增加 11,416.08 万元、13,689.49 万元，增长率分别为 19.06%、19.20%。随着公司营业收入规模的增加，采购逐步增加。

（二）报告期内应付账款快速增长的原因

报告期内，发行人应付账款及采购总额情况如下：

单位：万元、%

项目	2023/6/30 2023 年 1-6 月	2022/12/31 2022 年度		2021/12/31 2021 年度		2020/12/31 2020 年度
	金额	金额	增长率	金额	增长率	金额
应付账款余额	29,382.01	47,586.24	70.26	27,949.68	35.78	20,584.69
采购总额	76,522.40	174,913.84	25.88	138,950.85	22.89	113,065.31
应付账款余额占当期采购总额的比例	38.40	27.21	7.09	20.11	1.91	18.21

注：2023 年为半年数据，采购总额及应付账款余额占当期采购总额的比例与 2020-2022 年不具可比性

由上表可见，报告期内公司应付账款余额占当期采购总额的比例分别为 18.21%、20.11%、27.21%和 38.40%，2022 年度比例增长较大，主要系：①随着公司经营业务规模增加，采购金额逐步增加，导致未结算付款供应商余额增加；②结算周期影响所致，2022 年末公司供应商付款流程延长导致应付账款大幅增加。2023 年 6 月末比例较高主要为统计口径不一致造成，假设按照 2023 年 6 月

末应付账款余额规模及 2023 年 1-6 月采购总额估算全年，则 2023 年估计的应付账款余额占当期采购总额的比例为 19.20%，与报告期各期变化不大。

二、结合报告期各期各类应付款项性质及金额，说明应付账款周转频率与发行人采购支付周期、采购金额及成本的匹配关系；区分主要采购项目类别，分别说明主要应付账款供应商的采购内容、金额及占比，与主要供应商的匹配情况

（一）结合报告期各期各类应付款项性质及金额，说明应付账款周转频率与发行人采购支付周期、采购金额及成本的匹配关系

报告期内，发行人应付账款、采购金额、成本情况如下：

单位：万元、次/年、天

项目	2023/6/30 2023 年 1-6 月	2022/12/31 2022 年	2021/12/31 2021 年	2020/12/31 2020 年
应付软硬件款	26,151.07	43,036.75	25,659.08	18,688.53
应付服务款	3,230.94	4,549.48	2,290.60	1,896.16
应付账款合计	29,382.01	47,586.24	27,949.68	20,584.69
应付账款周转频率	4.09	4.74	5.76	6.26
应付账款周转天数	88.10	75.92	62.50	57.47
软硬件采购金额	70,182.33	160,598.52	128,465.18	101,372.09
服务采购金额	6,340.08	14,315.32	10,485.67	11,693.21
采购总额	76,522.40	174,913.84	138,950.85	113,065.31
软硬件成本	71,403.57	162,262.84	126,225.80	98,301.16
服务成本	5,927.70	14,487.21	10,517.86	11,729.03
人工及其他	1,295.04	2,345.25	3,046.23	2,210.58
营业成本	78,626.31	179,095.30	139,789.88	112,240.76

注 1：应付账款周转频率=主营业务成本/平均应付账款余额；采购支付周期=360*平均应付账款余额/主营业务成本。

注 2：2023 年 1-6 月应付账款周转频率采用年化处理。

公司应付账款主要由应付软硬件供应商货款构成，报告期各期末占比分别为 90.79%、91.80%、90.44%和 89.00%，随着公司业务增长，软硬件及服务采购金额增加，相应的应付账款余额随之增长。报告期内，公司与供应商的信用期通常为 1-3 个月，与应付账款周转天数相匹配。

报告期各期，公司采购金额与成本金额接近，随着各类别采购金额的上升，当年的营业成本、应付账款均随之上升，采购金额与成本金额相匹配，应付账款

与采购金额保持相同增长趋势，应付账款周转频率与公司采购支付周期、采购金额及成本相匹配。

(二) 区分主要采购项目类别，分别说明主要应付账款供应商的采购内容、金额及占比，与主要供应商的匹配情况

1、软硬件

报告期各期末软硬件的主要应付账款供应商（选取各期末前五大）的余额及占比情况如下：

单位：万元、%

供应商名称	应付账款 余额	占应付账款 余额比例	采购内容	与主要供应商的 匹配情况
2023 年 6 月 30 日				
微软（中国）有限公司	4,927.04	16.77	MS-O365、MS-License、Azure 等软件产品	当年的采购第一大供应商
上海蓝云网络科技有限公司	3,877.61	13.20	MS-O365、MS-License、Azure 软件等产品	当年的采购第五大供应商
深圳市信利康供应链管理有 限公司	3,101.11	10.55	Adobe 软件、MicroFocus 软件、Jetbrains 开发工具、Redhat 软件、Splunk 软件、等相关产品	当年的采购第二大供应商
神州数码（中国）有限公司	2,380.26	8.10	Adobe 软件、VMware 软件、MS-License、Veritas 软件、Autodesk 软件等软件产品以及 Surface 等硬件产品	非当年的采购前五大供应商
上海赢月信息科技有限公司	1,247.32	4.25	H3C 服务器、HP 服务器	非当年的采购前五大供应商
小计	15,533.34	52.87		
2022 年 12 月 31 日				
微软（中国）有限公司	10,157.70	21.35	MS-O365、MS-License、Azure 等软件产品	当年的采购第一大供应商
上海蓝云网络科技有限公司	7,602.47	15.98	MS-O365、MS-License、Azure 软件等产品	当年的采购第二大供应商
紫光数码（苏州）集团有 限公司	3,750.70	7.88	服务器	非当年的采购前五大供应商
深圳市信利康供应链管理有 限公司	3,015.88	6.34	Adobe 软件、MicroFocus 软件、Jetbrains 开发工具、Redhat 软件、Splunk 软件、等相关产品	当年的采购第三大供应商
上海赢月信息科技有限公司	2,033.20	4.27	H3C 服务器、HP 服务器	非当年的采购前五大供应商
小计	26,559.96	55.81		
2021 年 12 月 31 日				
上海蓝云网络科技有限公司	6,124.27	21.91	MS-O365、MS-License、Azure 等软件产品	当年的采购第一大供应商
微软（中国）有限公司	5,741.64	20.54	MS-O365、MS-License、Azure 软件等产品	当年的采购第二大供应商
上海宝信软件股份有限公司	1,375.81	4.92	H3C 服务器	非当年的采购前

				五大供应商
深圳市信利康供应链管理有 限公司	1,240.13	4.44	Adobe 软件、MicroFocus 软件、Jetbrains 开发工具、 Redhat 软件、Splunk 软件。 等相关产品	当年的采购第三 大供应商
伟仕佳杰（重庆）科技有限公 司	1,225.71	4.39	VMware 软件、Veritas 软 件、MS-License、Splunk 软件、Nutanix 软件等软 件产品以及 Surface 等硬 件产品	当年的采购第五 大供应商
小计	15,707.56	56.20		
2020 年 12 月 31 日				
微软（中国）有限公司	4,565.65	22.18	MS-O365、MS-License、 Azure 等软件产品	当年的采购第一 大供应商
上海蓝云网络科技有限公司	2,151.79	10.45	MS-O365、MS-License、 Azure 软件等产品	当年的采购第二 大供应商
深圳市信利康供应链管理有 限公司	1,407.09	6.84	Adobe 软件、MicroFocus 软件、Jetbrains 开发工具、 Redhat 软件、Splunk 软件。 等相关产品	当年的采购第三 大供应商
伟仕佳杰（重庆）科技有限公 司	1,240.14	6.02	VMware 软件、Veritas 软 件、MS-License、Splunk 软件、Nutanix 软件等软 件产品以及 Surface 等硬 件产品	非当年的采购前 五大供应商
神州数码（中国）有限公司	800.51	3.89	Adobe 软件、VMware 软 件、MS-License、Veritas 软件、Autodesk 软件等软 件产品以及 Surface 等硬 件产品	当年的采购第五 大供应商
小计	10,165.17	49.38		

注：微软（中国）有限公司、神州数码（中国）有限公司、伟仕佳杰（重庆）科技有限公司的期末余额包含其子、分公司金额。

根据上表，除上海赢月信息科技有限公司、上海宝信软件股份有限公司外，公司软硬件的主要应付账款供应商均为报告期的前五大供应商。2022 年和 2023 年上半年公司均有向上海赢月信息科技有限公司采购软硬件产品，各年均均为软硬件采购的前十大供应商；2021 年，公司向上海宝信软件股份有限公司采购硬件产品金额为 2,596.14 万元，为当年软硬件产品采购的前十大供应商。综上，公司软硬件采购主要应付账款供应商均为软硬件采购类别的主要供应商，具有较强的匹配关系。

2、服务

报告期各期末服务类的主要应付账款供应商（选取各期末前五大）的余额及占比情况如下：

单位：万元、%

供应商名称	应付账款余额	占应付账款余额比例	采购内容	与主要供应商的匹配情况
2023年6月30日				
徐州威尔达信息技术有限公司	467.32	1.59	实施及运维	非当年的服务采购前五大
依俱数字科技（山东）有限公司	267.23	0.91	实施及运维	非当年的服务采购前五大
中宇华富（北京）科技有限公司	222.38	0.76	实施及运维	当年的服务采购排名第五
辽宁泰图秦申科技发展有限公司	202.26	0.69	实施及运维	当年的服务采购排名第二
上海赢月信息科技有限公司	192.05	0.65	实施及运维	非当年的服务采购前五大
小计	1,351.24	4.60		
2022年12月31日				
中宇华富（北京）科技有限公司	1,162.28	2.44	实施及运维	当年的服务采购排名第一
徐州威尔达信息技术有限公司	467.32	0.98	实施及运维	非当年的服务采购前五大
依俱数字科技（山东）有限公司	410.75	0.86	实施及运维	当年的服务采购排名第三
青翼科技（北京）有限公司	403.03	0.85	实施及运维	当年的服务采购排名第二
北京青见科技有限公司	349.21	0.73	实施及运维	当年的服务采购排名第五
小计	2,792.59	5.87		
2021年12月31日				
北京金企商祺科技有限公司	429.98	1.54	实施及运维	当年的服务采购排名第三
依俱数字科技（山东）有限公司	338.26	1.21	实施及运维	当年的服务采购排名第二
北京智翔天地科技有限责任公司	286.99	1.03	实施及运维	非当年的服务采购前五大
北京青见科技有限公司	283.77	1.02	实施及运维	当年的服务采购排名第五
中宇华富（北京）科技有限公司	175.02	0.63	实施及运维	当年的服务采购排名第一
小计	1,514.01	5.42		
2020年12月31日				
依俱数字科技（山东）有限公司	807.96	3.93	实施及运维	当年的服务采购排名第一
山东裕欣信息科技有限公司	278.86	1.35	实施及运维	当年的服务采购排名第四
上海恺久计算机销售中心	124.73	0.61	实施及运维	非当年的服务采购前五大
上海赢月信息科技有限公司	91.52	0.44	实施及运维	非当年的服务采购前五大
北京朗德益科技发展有限公司	86.18	0.42	实施及运维	非当年的服务采购前五大
小计	1,389.24	6.75		

由上表可以看出，公司主要服务商的应付账款前五大供应商基本为采购的前五大供应商，部分公司不在服务采购的前五大主要系：公司外购服务主要是为项目实施过程中提供辅助性、临时性服务，公司各期服务类采购与客户的采购时点、项目实施周期相关，而期末的应付账款余额则是与公司销售回款周期、供应商约定的结算周期、公司的资金储备量相关。对于服务供应商，公司通常是在项目实施完成并经客户确认后进行结算，并在一定的期间内付款。另外，公司视资金情况通常也可获得部分供应商的额外信用期。因此，公司的服务类主要应付账款供应商未在服务类前五大供应商中具有合理性。

综上，公司服务类主要应付账款供应商与主要供应商具有匹配性。

三、结合采购付款的流程、结算方式、供应商给发行人的信用政策，说明

应付账款余额增长的原因

（一）结合采购付款的流程、结算方式、供应商给发行人的信用政策

1、采购付款的流程

在采购合同约定的付款日期到期前（视付款期限而定），采购部申请人发起付款申请，经采购部门负责人、总经理审批后，由财务部应付账款会计审核后提交出纳，出纳根据经审批的付款申请单进行付款，付款后由财务部应付账款会计进行账务处理。

2、结算方式

公司采购的主要付款方式为银行转账支付。

3、供应商给发行人的信用政策

报告期内前五大供应商给公司的信用政策情况如下：

主要供应商	信用政策
微软（中国）有限公司	付款期为开具账单之日起三十（30）天
上海蓝云网络科技有限公司	付款期为开具账单之日起三十（30）天
深圳市信利康供应链管理有限公司	若乙方需在境外付外币货款给供应商后收货的，甲方在货物报关当天将应付款总额（含关税、增值税、进口代理费、其它费用以及与付外币金额相对应的足额货款）100%以银行电汇的方式支付给乙方，且甲方应当于乙方向境外供应商支付外汇货款后4个工作日内将上述货款支付给乙方 若乙方在境外收货时不需将外币货款支付给供应商，甲方于货物报关当天将应付款总额（含关税、增值税、进口代理费及境外产生的其它费用）100%以银行电汇的方式支付给乙方。乙方在收到甲方应付款后即安排出货。货物报关后90天内，甲方应于境外供应商的货款到期前至少两个工作日将与外币对应的人民币货款支付给乙方，乙方于收到甲方货款后的1个工作日内付至境外供应商
神州数码（中国）有限公司	在货物交付后三十个工作日内一次性付清全部款项
伟仕佳杰（重庆）科技有限公司	销售类：于合同签订后30日内向卖方支付全部合同货款 软件产品许可：需方收到邮件确认函后30天付全款
上海诺基亚贝尔股份有限公司	（1）采购订单之日起7个工作日内一次性支付全部款项，且无论如何不应迟于产品发货日、许可材料交付日和/或服务起始日；或（2）第一期款项应在确认采购订单之日起7个工作日内支付，其余款项应在产品发货日、许可材料交付日和/或服务起始日前7个工作日内支付

紫光数码（苏州）集团有限公司	需方在货物交付后 90 日内（分批交付的，以第一批货物交付之日起算）向供方支付全部货款
英迈电子商贸（上海）有限公司	发货后 60 日内付款

（二）说明应付账款余额波动的原因

报告期内，公司各期末应付账款余额及变动情况如下：

单位：万元、%

项目	软硬件			服务		
	期末余额	增长额	增长率	期末余额	增长额	增长率
2023/6/30	26,151.07	-16,885.68	-39.24	3,230.94	-1,318.55	-28.98
2022/12/31	43,036.75	17,377.67	67.73	4,549.48	2,258.88	98.62
2021/12/31	25,659.08	6,970.55	37.30	2,290.60	394.44	20.80
2020/12/31	18,688.53	-	-	1,896.16	-	-

公司应付账款主要由应付软硬件供应商货款构成，报告期各期末应付软硬件货款占应付账款余额的比例为 90.79%、91.80%、90.44%和 89.00%。应付账款期末余额逐年增加，主要是由于公司业务规模增加，软硬件及服务采购也相应增加，2022 年末应付账款增加较大主要是由于期末公司付款流程有所延长所致，2023 年上半年，公司加快付款流程及进度，支付上期受影响的供应商款项，2023 年 6 月末应付账款余额降幅较大。应付账款余额的变动主要受到采购金额、采购时点、软硬件产品和服务的市场竞争程度、供应商约定的结算周期等因素影响，应付账款余额变动具备合理性。

第二部分、中介机构核查意见

一、核查程序

针对上述事项，保荐机构和申报会计师执行的核查程序如下：

- 1、获取发行人报告期内的采购明细表，分别统计各类采购前五大供应商的采购内容、数量、金额及占比情况等；
- 2、查阅发行人的主要采购合同，了解供应商采购的具体内容；统计主要供应商的变动情况，了解报告期内的变动情况；
- 3、取得发行人报告期内的采购明细表，查阅了发行人与各业务类型主要供

应商及主要项目的合同，了解划分依据、采购金额变动原因、采购价格确定依据及标准；

4、查阅发行人与前五大供应商的主要采购合同，了解其采购内容以及合作历史，检查供应商对公司的付款要求、信用政策等主要条款；

5、获取发行人报告期内应付账款明细账、采购合同台账、销售合同台账等，对应付账款余额、营业成本、合同金额等进行统计及对比分析，分析应付账款余额与供应商采购金额的匹配性；

6、访谈发行人的主要供应商，了解发行人与供应商之间的信用政策等信息；

7、对发行人主要供应商执行函证程序，确认往来余额等信息，以确认交易的真实性和准确性；

8、执行采购穿行测试，对发行人主要供应商的付款情况进行核查，核查发行人的结算情况是否与合同条款一致，核查发行人的应付账款周转率，与发行人的采购支付周期是否一致。

二、核查意见

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

1、报告期内发行人应付账款快速增长由于公司业务规模增加，软硬件及服务采购也相应增加所致，具有合理性；

2、报告期内，发行人应付账款周转频率与发行人采购支付周期、采购金额及成本相匹配，发行人主要应付账款供应商的采购与主要供应商相匹配；

3、报告期内，发行人应付账款余额的变动主要受到采购金额、采购时点、软硬件产品和服务的市场竞争程度、供应商约定的结算周期等因素影响，应付账款余额变动具备合理性。

11. 关于期间费用

报告期内，发行人期间费用分别为 11,044.53 万元、14,670.12 万元和 15,488.20 万元，占营业收入比例分别为 8.33%、8.89%和 7.49%。

请发行人：

（1）结合报告期内销售人员、管理人员、研发人员数量变化、平均薪酬、薪酬和考核激励政策等，分析期间费用中薪酬费用变动的原因及其合理性；

（2）销售部门的组织架构、销售人员分布情况，结合市场开拓方式说明销售人员具体职能，分析销售费用职工薪酬变动幅度与主营业务收入增长存在差异的原因；

（3）员工通过昆仑合伙间接入股发行人的时间和价格，结合报告期内昆仑合伙份额变动和员工入股价格公允性，分析员工持股计划不构成股份支付认定的合理性；

（4）研发活动主要内容，研发成果的体现形式，主要研发项目的用途，在主营业务、主要客户销售中的应用情况；

（5）结合借款、存款平均规模匡算分析其各期利息支出、利息收入的合理性；报告期各期是否存在借款费用资本化；列示汇兑损益的计算过程。

请保荐机构、申报会计师说明核查依据、过程，并发表明确核查意见。

【问题回复】

第一部分、发行人说明

一、结合报告期内销售人员、管理人员、研发人员数量变化、平均薪酬、薪酬和考核激励政策等，分析期间费用中薪酬费用变动的原因及其合理性

公司的整体薪酬组成包括基本月度工资、年度绩效奖金等，薪酬制度以岗位价值评估和任职资格体系为基础，并将此作为薪酬管理的依据。公司的基本月度工资依据岗位价值评估、任职资格要求，并参考各岗位市场薪酬水平，同时结合公司内部薪酬水平确定，由人资体系根据月度考勤及薪酬管理制度按月核算发放；

年度绩效奖金依据奖金管理办法和绩效管理规定结合年度制绩效考核结果和个人绩效考核结果等综合评测结果确定。

报告期内，公司积极引进具备技术背景和行业经验、熟悉行业现状和发展趋势的优秀人才，逐步完善公司分配与激励措施，建立与业绩挂钩的薪酬考核机制。报告期内，相关薪酬绩效考核政策起到了良性驱动作用，推动公司营业收入规模不断增长，员工人均薪酬整体也呈增长趋势。

报告期内销售人员、管理人员、研发人员数量及平均薪酬情况如下表所示：

单位：万元、人、万元/年

项目		2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
计入销售费用人员	薪酬总额	3,788.60	6,947.81	6,262.56	4,519.98
	其中：销售人员薪酬总额	2,129.90	3,997.19	3,767.16	2,872.22
	技术人员薪酬总额	1,658.70	2,950.62	2,495.40	1,647.76
	人员数量	330	314	276	246
	其中：销售人员数量	187	176	159	150
	技术人员数量	143	138	117	96
	人均薪酬	22.96	22.13	22.69	18.37
	其中：销售人员人均薪酬	22.78	22.71	23.69	19.15
	技术人员人均薪酬	23.20	21.38	21.33	17.16
管理人员	薪酬总额	973.27	1,469.15	1,346.69	1,181.15
	人员数量	58	57	47	42
	人均薪酬	33.56	25.77	28.65	28.12
研发人员	薪酬总额	1,525.08	3,415.44	2,664.75	1,543.37
	人员数量	94	107	88	75
	人均薪酬	32.45	31.92	30.28	20.58

注 1：上表员工人数为公司各月员工人数的平均值。

注 2：公司计入销售费用的人员包含从事市场营销的销售人员及从事售前咨询等技术人员。为便于比较分析上表将 2023 年 1-6 月人均薪酬进行了年化处理。

报告期内，公司营业收入规模不断增长，2020-2022 年度收入复合增长率为 24.90%，为了维持收入增长的可持续性，公司不断充实壮大销售队伍，使得报告期内销售人员数量不断增加。2021 年度计入销售费用人员平均薪酬较 2020 年度增幅较大，2021 年度以后保持稳定，较为合理。

报告期内，公司采取了增加独立董事、设立证券部及内审部等职能部门等措施以完善治理结构，同时为配合 IPO 申报工作新增配备了一些财务及行政人员，综合使得管理人员数量有所增加；报告期内管理人员平均薪酬整体呈增长趋势，

与公司业务经营规模的变化趋势相符，2022 年度管理人员平均薪酬水平有所降低是由于上年末及当年新增薪资水平较低的管理人员数量较多所致。

报告期内，公司注重研发和创新，不断加大对研发的投入，研发人员数量和平均薪酬均呈增长趋势；为增强对高水平研发人员的吸引力，公司 2021 年度整体提高了研发人员的薪资水平，并一直维持在较高水平。

二、销售部门的组织架构、销售人员分布情况，结合市场开拓方式说明销售人员具体职能，分析销售费用职工薪酬变动幅度与主营业务收入增长存在差异的原因

（一）销售部门的组织架构、销售人员分布情况，结合市场开拓方式说明销售人员具体职能

公司成立时间较长，在行业内具有较好的影响力，与存量客户合作关系稳定，优质稳定的存量客户是公司长期业务发展的关键。对于新客户，公司主要通过客户介绍、原厂商介绍、行业展会、行业年会、网站宣传、行业内推荐、公司销售主动挖掘新客户、招投标等方式拓展市场，并通过前期的持续沟通、方案咨询和设计等保持联系，得到客户的认可，并最终获取订单。公司销售人员具体职能如下：

序号	部门	人员数量 (2023/6/30, 人)	主要职能
1	销售部	152	负责完成公司的销售计划；负责客户关系维护，及时反馈市场信息
2	商务部	31	负责商业客户资质审核、信息维护、招投标、订单管理及发货跟踪等工作
3	市场部	1	负责公司的市场分析与拓展、战略营销、品牌建设与管理工作

（二）分析销售费用职工薪酬变动幅度与主营业务收入增长存在差异的原因

报告期内，公司销售费用职工薪酬变化与营业收入变化情况如下：

单位：万元

指标	2023 年 1-6 月		2022 年度		2021 年度		2020 年度
	金额	增速	金额	增速	金额	增速	金额
销售费用-职工薪酬	3,788.60	-	6,947.81	10.94%	6,262.56	38.55%	4,519.98

营业收入	91,598.15	-	206,705.99	25.22%	165,078.99	24.58%	132,513.44

2021 年销售费用-职工薪酬增速大于主营业务收入增速，主要系计入销售费用的销售人员和技术人员的人数和平均工资均有较大幅度的增加所致，2021 年计入销售费用的销售人员和技术人员人数同比增加 12.20%，平均职工薪酬同比增加 23.49%。

2022 年销售费用-职工薪酬增速小于主营业务收入增速，计入销售费用的销售人员和技术人员的人数增长幅度较小且平均工资有所下降，2022 年计入销售费用的销售人员和技术人员人数同比增加 13.77%，平均职工薪酬同比下降 2.48%。

三、员工通过昆仑合伙间接入股发行人的时间和价格，结合报告期内昆仑合伙份额变动和员工入股价格公允性，分析员工持股计划不构成股份支付认定的合理性

为健全激励约束机制，有效结合股东利益、公司利益和员工利益，发行人搭建了员工持股平台昆仑合伙，公司骨干人员通过持有昆仑合伙的出资份额间接持有发行人股份。

2015 年 8 月 8 日，胡衡沅、崔岳签署《北京昆联投资管理合伙企业（有限合伙）合伙协议》，约定设立北京昆联投资管理合伙企业（有限合伙）（昆仑合伙前身，以下简称“昆仑合伙”），员工股权激励的预留股权由发行人的实际控制人胡衡沅持有，昆仑合伙出资情况如下表所示：

序号	合伙人姓名	合伙人类型	出资额（万元）	出资比例	出资款项来源
1	胡衡沅	普通合伙人	2,178.00	99.00%	自有资金
2	崔岳	有限合伙人	22.00	1.00%	自有资金
合计			2,200.00	100.00%	-

2015 年 9 月 15 日，根据公司股东会决议，昆仑合伙以现金增资 2,200.00 万元，其中 880.00 万元作为公司新增注册资本，其余 1,320.00 万元列入资本公积，公司注册资本由人民币 5,000.00 万元增至人民币 5,880.00 万元。本次增资价格为 2.5 元/股，2014 年经审计的每股净资产为 1.85 元，入股价格公允，无需确认股份支付费用。本次员工通过昆仑合伙间接入股公司不构成股份支付认定具有合理性。

2018 年 8 月，发行人对 36 名公司骨干员工进行股权激励，胡衡沅分别与 36

名激励对象签订《财产份额转让协议》，约定将其持有昆联合伙 77.1005%财产份额转让给新入伙人，每一份额价格为 1.47 元，按照合伙人支付的股权转让款占发行人间接的股份数量折算的每股价格为 3 元/股。以 2017 年度数据测算对应的市盈率为 9.25 倍，本次新入伙后，6 个月内在股转系统内发生过股份转让事项，转让价格折算为 3 元/股。本次 PE 为 9.25 倍，符合发行人当时发展预期，由于公司没有外部投资者进入，同行业可比公司上市比较早，不具有参考性，结合当时每股净资产 1.8 元，公司以 3 元/股作为公允价值。本次员工通过昆仑合伙间接入股公司不构成股份支付认定具有合理性。

报告期内，昆仑合伙发生份额变动，具体为：2021 年 1 月 13 日，全体合伙人一致同意有限合伙人罗来波退出合伙企业，退还其认缴合伙出资份额 4.4 万元。全体合伙人一致同意有限合伙人周辉增加认缴合伙出资份额 4.4 万元，2021 年 1 月 15 日完成合伙企业的工商变更手续。本次昆仑合伙企业的变化仅为罗来波、周辉两位有限合伙人出资份额及比例变化，其他合伙人出资份额及比例未发生变更，合伙企业总体份额未发生变更。根据昆仑合伙之合伙协议第八章入伙与退伙的第二十一条新合伙人入伙，经全体合伙人一致同意，依法订立书面入伙协议。入伙的新合伙人与原合伙人享有同等权利，承担同等责任。新普通合伙人对入伙前合伙企业的债务承担无限连带责任；新入伙的有限合伙人对入伙前有限合伙企业的债务，以其认缴的出资额为限承担有限责任。本次有限合伙人罗来波、周辉份额变化实质为合伙企业内部股东之间的股份转让，而非公司为了获取职工的服务，本次部分合伙人份额及比例变更不确认股份支付具有合理性。

四、研发活动主要内容，研发成果的体现形式，主要研发项目的用途，在主营业务、主要客户销售中的应用情况

（一）公司研发活动主要内容，研发成果的体现形式

公司是一家专业的 IT 基础架构解决方案提供商，公司的研发活动始终保持以云计算、大数据采集、人工智能的技术应用为方向，围绕 IT 基础架构建设展开。发行人按项目对研发活动进行管理，涉及研发立项、项目实施、系统测试三个阶段，各阶段具体内容如下：

研发流程	主要内容

研发立项	公司通过调研了解行业前沿信息及市场需求，制定立项文件并对研发软件产品进行立项评审
项目实施	软件产品需求进行去粗取精、去伪存真、准确理解，然后用软件开发语言（形式功能规约，即需求规格说明书）表达出来。需求明确后应当有 PRD 文档、UI/UE 设计图、高保真图等产出，项目经理制定详尽的项目计划
	系统设计： 1、概要设计 即结构设计，给出软件的模块结构，用软件结构图表示整个系统的架构，包含但不限于以下几部分：系统架构设计、业务架构设计、网络架构设计、数据库设计、接口设计、安全设计、非功能设计 2、详细设计 将软件分解成模块，是指能实现某个功能的数据和程序说明、可执行程序的程序单元
	编码实现： 根据产品原型图、UI/UE 设计图、设计文档转换成计算机可以接受的程序，即写成以某一程序设计语言表示的源程序清单
	开发工程师开发完成后，交由测试工程师测试。测试工程师测试到 BUG 要反馈给开发，开发进行修改；功能测试通常需要多轮反复测试，直至测试通过达到软件质量要求

研发完成后公司通常以此进行软件著作权申请，因此，公司研发成果的体现形式通常为软件著作权。

（二）主要研发项目的用途，在主营业务、主要客户销售中的应用情况

报告期内，公司主要研发项目的用途，以及应用情况如下：

序号	项目名称	项目用途	应用情况
1	自胜安全等保评测系统	项目整体从人工测评存在的问题出发，设计并实现了一套信息安全等级保护自动测评系统。该系统以中国信息安全等级保护相关标准为基线，在录入被测系统网络设备和服务器基本信息后，能够自动远程连接测评对象、完成测评工作，并以多种文件格式生成测评报告	宝马、奔驰汽车、利星行等客户项目中使用该系统实现了一套信息安全等级保护自动测评系统并能以多种文件格式生成测评报告，提高了业务生产效率
2	会议室系统预约管理系统	会议室预约管理系统是利用网络对用户现有会议室使用情况、时间安排、人员安排、设备安排、会议纪要、会议显示等各种信息的收集与分析，减少工作中会议室管理混乱、使用不均衡、设备不到位等情况，最大限度的提高工作效率。利用会议室预约管理系统，可以方便的通知参与人员和辅助部门，根据用户的工作流程自动完成会议	大众、滴滴（北京滴滴无限科技发展有限公司）等客户使用该系统减少会议使用场景中，会议室管理混乱、使用不均衡、设备不到位等情况，最大限度的提高

		及会议室管理。配套的显示终端，不仅可以直观明了显现各种会议信息，还可以进一步提高办公室整体格局的水准，营造更加数字化的办公环境	工作效率
3	自胜企业账号自助管理系统	提供密码策略强化、密码到期提醒、多平台密码同步、自助进行活动目录和应用程序帐户的密码修改、密码重置/账户解锁操作等功能。通过多重身份验证和企业单点登录实现相互信任的应用程序之间单点登录（SSO）和多平台密码修改同步	利星行等客户中用到该技术为活动目录和云应用程序创建严格的密码策略。使用高级认证技术，包括生物识别技术等验证用户身份。对 Active Directory 端点和应用程序登录实施多因素身份验证（MFA）。确保提高合规安全性，并符合法规要求
4	安心直播平台	主要功能包含：主界面功能、直播播放、直播搜索、个人功能、直播聚合、直播数据管理和账号信息管理。能够提高请求效率和减少对数据流量的消耗，完成网络请求。采用 RxJava+Retrofit 架构技术，实现异步网络请求。采用 Spring Security 技术，保证系统安全性。采用 MVC 架构技术，能够使得不同的开发人员同时开发视图、控制器逻辑和业务逻辑，还能简化分组开发。采用地址反解析技术和 jkplayer 技术，实现直播聚合功能，并通过对 ikplayer 进行二次开发来实现播放功能	公司宣传自用平台通过服务宣传为公司其他产品进行导流，同时可以沉淀忠实用户，优化观看体验，提高观看频率
5	基于 AD 域的企业可信网络建设研究	通过实时估计 AD 变化的风险率确定暴漏指标，并通过 API 不断收集目录对象内容，提供安全的修复建议。同时提供 AD 域整合和分拆，同步整合员工账号信息	大众集团使用该技术来检测基于微软 AD 域的攻击手段，整合和分拆功能可用在公司并购时员工账号的整合工作
6	自胜邮件可视化运维系统	主动测量 SMTP、POP 和 IMAP 邮件服务器的可用性和响应时间。测量电子邮件往返时间（RTT）以识别终端用户体验，并使用 TCP 端口检查来对邮件服务器进行高频率的正常运行时间监控。自动发现配置的所有 Exchange 服务器角色，即邮箱、客户端访问、统一消息、集线器传输和边缘传输，并提供有关服务器运行状况、性能和客户端使用模式的实时数据	柯锐世（上海）企业管理有限公司等客户使用，帮助公司的运维团队建立可视化的邮件运维展示平台，提高运维效率
7	自胜态势感知预警平台	采用 SYSLOG 等态势信息获取技术，为平台提供数据支撑。项目整体功能实现了网络安全态势信息的获取融合、关键时间信息的分析识别、网络安全态势的智能评估和网络安全监管规则的决策支持等功能。时间序列搜索的提前预置为该平台	奥乐齐（中国）投资有限公司等客户使用该技术协助安全运营团队快速评估安全状态，也能为网络安全管理

		的特色功能	人员提供实时、可靠的管理决策依据
8	私有云建设关键技术研究	用于降低云网络拓扑和虚拟私有云网络拓扑抽象图生成时间，降低问题溯源的复杂度，提高处理效率	该技术为基础架构运维中的辅助技术，目的是帮助运维减轻工作量
9	昆仑安心 SAAS 防御平台 V2.0	针对不同业务系统的攻击数据进行关联分析，提炼出最新的漏洞信息，包括 0day 漏洞，只要发现单个业务系统被攻击，就会全网封锁该攻击者，并利用大数据分析平台，进行联合协同防御	帮助客户监控外网攻击情况，降低互联网攻击的成功率
10	自胜智能会议系统	为会议管理系统平台，主要提供统一的模块管理界面。例如会议预约管理系统、账号管理模块等	会议室系统预约管理系统的辅助系统，在大众集团项目中实现了会议室资源的共享和会议互动
11	自胜网站云防护系统	在技术方面，采用云计算等技术，进一步提升访问速度、降低故障率，提升用户体验，并采用 squid 和 nginx 技术，可将不同的 URL 请求分发到后台不同的 Web 服务器上，使互联网用户只能看到反向代理服务器的地址，加强网站访问安全。采用大数据技术并借助云平台拥有强大的计算能力和存储能力，将 Web 网站多方位防御系统部署在云上，通过在云计算资源池上搭建相应的监控引擎，以大规模方式和虚拟化技术部署，实现了大规模分布式集群检测，利用大数据技术进行分析检测，提高防御系统的效率，降低误报漏报率，提升防护系统实时性	帮助客户加速网站访问质量和访问安全
12	电子商务库存管理系统	采用 Spring MVC 框架技术，将网页效果与业务功能进行分离，便于系统的开发和后期维护。采用 Oracle 大型数据库，保证库存数据的稳定与安全。采用 B/S 架构技术、采用 Mysql 优化技术和采用 J2EE 框架技术，为用户提供多种选择，降低用户使用成本。在功能实现上，用户可以通过该系统随时了解最新的库存信息，了解仓库的出入库情况，查询供应商信息。当系统中的库存与现实有差距时，通过查询库存事务可以查找问题的原因，并能有证可依，责任到人，高效率、低成本地实现库存最优化	公司自用，帮助公司高效率、低成本地实现库存最优化
13	CRM 信息管理系统	用于公司更全面的管理客户信息，积累客户数据库；加强对商机的管理，便于销售对商机的跟进，提高效率与结单率，优化业务流程，实现全面信息化的管理	公司自用，使公司实现了数字化管理和分析
14	昆仑安心云运维管	为面向企业用户推出的跨平台、跨技术服务，为客户 IT 建设的整个生命周期提供包括基础架构、	中宏人寿保险有限公司等客户使用该平台

	理平台	基础应用以及部分专业应用在内的全方位服务，旨在帮助企业快速解决管理中的问题，降低企业运营成本，使企业专注于核心业务，为客户提供管家式的服务体验。能够根据实际应用需求对系统信息识别和关键资源进行动态调配，实现信息应用和资源的系统内最佳结合，同时满足后台用户需求，用来对安心云运维进行管理。能够快速采集软件运行过程中间文件以及对数据进行实时优化和记录，并有效应对并发用户访问，有效缓解系统压力。该系统还具有强大的功能可以自动搜集软件在运行时的错误，并且自动上传	能够快速采集软件运行过程中间文件以及对数据进行实时优化和记录，并有效应对并发用户访问，有效缓解系统压力
15	安心云服 务系 统 V2.0	主要用于计算机与网络、信息资源的存储、读取、下载、信息安全监控、分析等多个层面。可以对软件参数进行智能设置与调试操作，并优化软件运行环境、分析监控记录相关的数据，能实时记录并处理系统内部信息，用来对云服务进行管理	中宏人寿保险有限公司等客户使用该平台分析监控记录相关的数据，提高运维团队效率

注：列示报告期内研发支出 200 万以上的项目

由上可以看出，公司研发项目主要自用或运用于主要客户中，符合实际经营情况。

五、结合借款、存款平均规模匡算分析其各期利息支出、利息收入的合理性；报告期各期是否存在借款费用资本化；列示汇兑损益的计算过程

（一）结合借款、存款平均规模匡算分析其各期利息支出、利息收入的合理性

1、各期借款平均规模与利息支出的合理性

报告期内公司仅 2023 年 2 月曾向宁波银行股份有限公司北京分行借款 2,000.00 万元，相关借款已于 2023 年 3 月归还，该部分借款利息的匡算过程如下：

单位：万元

借款机构	借款日期	还款日期	借款金额	测算利息	账面利息	差异
宁波银行股份有限公司北京分行	2023/2/13	2023/3/15	200.00	0.70	4.99	-
	2023/2/22	2023/3/15	800.00	1.96		
	2023/2/23	2023/3/15	1,000.00	2.33		
合计			2,000.00	4.99	4.99	-

报告期内，公司其他利息费用均系执行新租赁准则确认租赁负债相关的利息

费用，关于租赁负债利息费用的匡算过程如下：

单位：万元

期 间	租赁负债余额			租赁负债利息			
	期初数	期末数	期间平均数	匡算数	账面数	差异数	差异率
2021 年度	1,646.72	2,418.28	1,500.81	71.29	71.47	-0.18	-0.25%
2022 年度	2,418.28	2,145.42	2,180.77	103.59	103.79	-0.20	-0.19%
2023 年 1-6 月	2,145.42	1,696.90	1,932.36	45.89	45.73	0.16	0.35%

注：租赁负债余额包含一年内到期的部分；各期租赁负债余额的平均数为根据各期本金变动情况及实际占用天数计算的加权平均数；租赁负债利息匡算数=期间租赁负债余额平均数×利率，各期利率是参考 5 年期及以上 LPR 利率确定。

经测算，报告期各期租赁负债利息与实际租赁情况相匹配，具有合理性。

2、各期存款平均规模与利息收入的合理性

报告期内，公司部分时段个别银行账户结余较多，公司就预计通常结余金额较大的结算账户与银行签订协定存款合同，这类合同通常约定一个协定存款账户的基本存款额度，基本存款额度以内的存款按活期存款利率计息，超过部分则适用较高的协定存款利率，这样可以在充分保证公司资金安全及使用便利的基础上获得相对更高的利息收入。报告期内，关于利息收入的匡算过程如下：

单位：万元

期间	平均存款余额	匡算利息	账面利息	差异数	差异率
2020 年度	5,284.86	52.05	51.17	0.88	1.72%
2021 年度	8,798.48	88.32	88.28	0.04	0.05%
2022 年度	15,274.66	164.38	163.54	0.84	0.51%
2023 年 1-6 月	7,418.54	67.15	66.37	0.78	1.18%

注：平均存款余额是每日存款余额的加权平均数，匡算利息是根据各银行每日活期及协定存款余额与对应利率测算获得。

经匡算存款利息收入差异较小，账面利息收入较为合理。

（二）报告期各期借款费用资本化情况

公司报告期各期均不存在借款费用资本化情况。

（三）汇兑损益的计算过程

报告期内，公司汇兑损益的计算过程如下：（1）外币交易在初始确认发生时，采用交易日即期汇率的近似汇率折算为记账本位币金额，不产生汇兑损益；（2）资产负债表日，采用资产负债表日即期汇率对外币货币性项目进行折算，

因汇率不同而产生的汇兑差额，计入汇兑损益；（3）实际结汇或购汇时，按照当日即期汇率折算，因即期汇率与初始确认时或前一资产负债表日即期汇率不同而产生的汇兑差额，计入汇兑损益。

报告期内，人民币汇率变动趋势、外币交易规模与公司汇兑损益的匹配情况如下：

项 目	2023 年 1-6 月		2022 年度		2021 年度	2020 年度
	美元	欧元	美元	欧元	美元	美元
期初汇率（人民币/外币）	6.9646	7.4229	6.3757	7.2197	6.5249	6.9762
平均汇率（人民币/外币）	6.9291	7.4839	6.7261	7.0721	6.4515	6.8976
期末汇率（人民币/外币）	7.2258	7.8771	6.9646	7.4229	6.3757	6.5249
汇率波动率	3.75%	6.12%	9.24%	2.81%	-2.29%	-6.47%
外币采购（万元外币）	1,578.35	43.89	3,759.75	115.47	3,586.06	2,369.39
外币销售（万元外币）	586.91	-	1,030.15	-	-	-
财务费用汇兑损益 （万元人民币）	24.09		109.32		78.57	8.21
汇兑损益占外币 采购及销售额比例	0.33%		0.57%		0.34%	0.05%

公司进出口交易所产生的汇兑损益具体金额受到外销收入、采购的确认时点、外币款项结汇规模及结汇时点、不同时间段汇率变动幅度等多种因素影响，由于公司外币采购及销售频率较高、收付款时间间隔较短，整体受汇率波动影响较小，汇兑损益占外币采购及销售额的比例较小，具有合理性。

第二部分、中介机构核查意见

一、核查程序

针对上述事项，保荐机构、申报会计师主要采取以下方式进行了核查：

1、访谈人事部相关人员，获取公司薪酬管理制度，获取公司花名册及工资清单，检查公司各部门的人员变动、薪酬水平、部门职能分工设置；分析发行人期间费用中薪酬变动的原因；

2、了解发行人销售部门的组织架构，核查发行人销售人员的具体职能，分析销售人员职工薪酬变动情况；

3、获取昆仑合伙的工商登记资料，获取合伙人入股发行人的银行流水、入

股价格，分析是否构成股份支付；

4、了解发行人的研发活动，分析各研发项目的用途，在主营业务中的应用；

5、了解发行人存款、借款及租赁情况，获取相关明细台账及协议等资料，对财务费用及利息收入进行匡算复核；了解发行人关于外币交易情况及汇兑损益的处理过程，获取外币采购及销售明细，复核发行人汇兑损益与汇率波动、境外销售规模的匹配性。

二、核查意见

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

1、报告期内，发行人营业收入规模不断增长，销售、管理及研发人员数量有所增加，与公司业务发展趋势一致；人均工资情况与员工人数以及公司经营业绩等考核指标的完成情况相关，报告期内整体也呈增长趋势，具有合理性；

2、销售部门由销售部、市场部、商务部构成，销售费用职工薪酬变动幅度与主营业务收入均保持增长；

3、昆仑合伙入股发行人价格合理，不存在股份支付；

4、发行人研发项目主要用途为自用或应用于主要客户中；

5、报告期各期的利息费用、利息收入与短期借款、长期租赁情况及存款规模相匹配，不存在借款利息资本化的情形；发行人对于汇兑损益的处理过程合理，由于外币采购及销售频率较高、收付款时间间隔较短，整体受汇率波动影响较小，汇兑损益占外币采购及销售额的比例较小，具有合理性。

12. 关于存货、使用权资产与固定资产

根据申报材料，报告期各期末，（1）发行人存货的账面价值分别为 5,222.97 万元、7,463.65 万元和 5,484.90 万元，主要由库存商品、发出商品及合同履约成本构成；（2）2021 年、2022 年，发行人使用权资产分别 2,511.06 万元、2,235.29 万元，为公司租赁的房产及设备；（3）固定资产账面净值分别为 498.77 万元、386.21 万元、293.84 万元，主要包括电子设备、运输工具及办公及其他设备。

请发行人说明：（1）库存商品的类别、具体内容和采购来源，结合业务特点说明备货的必要性；1 年以内库龄库存商品的跌价准备计提政策，其中是否存在因技术迭代等难以销售的商品，跌价准备计提是否充分；报告期各期发出商品、合同履约成本的期后结转情况，是否存在验收晚于合同约定或存在纠纷的情形，跌价准备计提是否充分；云南南天电子信息产业股份有限公司相关业务的基本情况，是否为直接销售，2021 年、2022 年期末发出商品余额较高的合理性；（2）使用权资产的明细情况，包括出租方、租赁物名称、租赁面积、租赁期间、到期及续约情况、租金总额和每月租金等，相关会计处理是否符合《企业会计准则》规定，是否符合行业惯例，是否会对发行人持续经营产生不利影响；房产及设备租赁合同备案情况；使用权资产折旧年限、残值率确定的合理性，与可比公司是否存在差异，若存在，说明原因及合理性；（3）固定资产规模与业务性质、规模的匹配性，与同行业可比公司是否存在显著差异。

请保荐机构、申报会计师说明核查依据、过程，并发表明确核查意见。

【问题回复】

第一部分、发行人说明

一、库存商品的类别、具体内容和采购来源，结合业务特点说明备货的必要性；1 年以内库龄库存商品的跌价准备计提政策，其中是否存在因技术迭代等难以销售的商品，跌价准备计提是否充分；报告期各期发出商品、合同履约成本的期后结转情况，是否存在验收晚于合同约定或存在纠纷的情形，跌价准备计提是否充分；云南南天电子信息产业股份有限公司相关业务的基本情况，是否为直接销售，2021 年、2022 年期末发出商品余额较高的合理性

（一）库存商品的类别、具体内容和采购来源，结合业务特点说明备货的必要性

报告期各期末，发行人库存商品的具体情况如下：

单位：万元

类别	具体内容	主要供应商	2023 年 6 月末	2022 年末	2021 年末	2020 年末
软件	微软软件	神州数码（中国）有限公司	356.26	355.87	15.82	37.59
	NaviClouDR 云迁移软件	上海嘉绍信息技术有限公司	42.72	42.72	44.64	0.00
	知道创宇安全软件	北京知道创宇信息技术股份有限公司	6.29	18.02	16.00	14.91
	VMware 虚拟化软件	伟仕佳杰（重庆）科技有限公司	5.90	28.92	0.00	0.00
	Autodesk 工具软件	科尼数字科技（上海）有限公司	2.96	12.70	0.00	0.00
	其他软件	伟仕佳杰（重庆）科技有限公司等公司	21.22	38.16	56.83	26.15
	小计		435.36	496.38	133.29	78.65
硬件	笔记本、台式及一体机	联想（北京）电子科技有限公司、联强国际贸易（中国）有限公司等公司	445.70	708.86	1,074.43	55.05
	网络设备	北京 数码创天科技有限公司、四川长虹佳华信息产品有限责任公司等公司	36.41	89.58	157.20	41.39
	其他配件	深圳市贝视特科技有限公司、北京泰利思诺信息技术股份有限公司等公司	12.88	42.87	67.12	13.11
	小计		494.99	841.32	1,298.75	109.54
合计			930.35	1,337.70	1,432.04	188.20

报告期各期末库存商品余额分别为 188.20 万元、1,432.04 万元、1,337.70 万元和 930.35 万元，占存货余额的比例分别为 3.57%、19.03%、23.97%和 18.67%。公司采购产品完成后至发货的周期较短，故各期末库存商品结余金额较小。在日常采购中，公司采用“以销定采、适量备货”的采购方式，主要原因系：①部分客户采购的产品品类及数量较多，公司交付产品存在一定的周期，尚未交付的产品形成期末库存；②公司与客户签订合同后，为了提前锁定价格，对部分产品进行适量备货。

综上，公司提前进行备货具备必要性。

（二）1 年以内库龄库存商品的跌价准备计提政策，其中是否存在因技术迭代等难以销售的商品，跌价准备计提是否充分

报告期各期，公司库存商品库龄及跌价计提情况如下：

单位：万元

项目	2023/6/30		2022/12/31		2021/12/31		2020/12/31	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例	金额	比例
1 年以内	473.65	50.91%	1,169.84	87.45%	1,369.33	95.62%	120.46	64.01%
1 年以上	456.70	49.09%	167.86	12.55%	62.71	4.38%	67.74	35.99%
小计	930.35	100.00%	1,337.70	100.00%	1,432.04	100.00%	188.20	100.00%
减：跌价准备	113.51		96.28		61.15		41.54	
净值	816.84		1,241.42		1,370.89		146.65	

报告期各期末，公司的库存商品主要为 IT 类配件，1 年以内库存商品分别为 120.46 万元、1,369.33 万元、1,169.84 万元和 473.65 万元，占期末存货余额的比例分别为 2.29%、18.20%、20.96%和 9.51%，总体占存货余额比例较小。

公司 1 年以内库龄库存商品的跌价准备计提政策为：以可变现净值为基础，进行减值测试和计提跌价准备，可变现净值是以估计售价减去估计的销售费用以及相关税费后的金额确定。公司的库存商品全部是为执行销售合同而持有的存货，库存商品的估计售价以合同价格为基础确定。按照单个存货项目计提存货跌价准备。

公司的库存商品全部来自外采，公司采购模式为“以销定采、适量备货”的采购方式。公司的库存商品主要为通用性较强的软硬件产品，如 Windows 操作系统、笔记本电脑等。此外，公司采购的产品与客户需求匹配度较高，公司存货周转较快，库存商品整体规模较小。公司库存商品不存在因技术迭代等难以销售的商品，跌价准备计提充分。

（三）报告期各期发出商品、合同履约成本的期后结转情况，是否存在验收晚于合同约定或存在纠纷的情形，跌价准备计提是否充分

报告期各期，公司发出商品、合同履约成本期后结转情况如下：

单位：万元

存货类别	项目	2023/6/30	2022/12/31	2021/12/31	2020/12/31

发出商品	期末余额	2,993.67	3,599.97	5,733.97	4,189.91
	期后结转金额	1,775.65	3,198.93	5,733.97	4,189.91
	期后结转金额占期末余额比例	59.31%	89.07%	100.00%	100.00%
合同履约成本	期末余额	1,058.89	643.51	358.79	886.41
	期后结转金额	646.88	643.51	358.79	886.41
	期后结转金额占期末余额比例	61.09%	100.00%	100.00%	100.00%

注：上述期后结转的截止日期为 2023 年 8 月 31 日

如上表所示，报告期各期末发出商品期后结转比例分别为 100%、100%、89.07% 和 59.31%，合同履约成本期后结转比例分别为 100%、100%、100.00% 和 61.09%，公司发出商品和合同履约成本期后结转情况良好。报告期内，公司的发出商品和合同履约成本不存在验收晚于合同约定的情形，公司的发出商品和合同履约成本不存在纠纷的情形。

报告期各期末，公司的发出商品和合同履约成本按照单个项目进行减值测试，测试方法以可变现净值为基础，并结合库龄综合考虑。可变现净值是以合同售价减去估计的销售费用以及相关税费后的金额确定。经测试，公司的报告期各期末的发出商品和合同履约成本可变现净值大于结存成本，不存在减值，无需计提跌价准备。

（四）云南南天电子信息产业股份有限公司相关业务的基本情况，是否为直接销售，2021 年、2022 年期末发出商品余额较高的合理性

1、云南南天电子信息产业股份有限公司相关业务情况，是否为直接销售

2021 年 12 月，公司与云南南天电子信息产业股份有限公司（以下简称“南天信息”）签署《Microsoft 365 购销合同》，合同总金额 8,278.51 万元，合同期限 3 年，约定公司每年向其提供 Microsoft 365 相关产品的交付实施及培训服务。

南天信息（000948）是深交所主板上市公司，是专业的数字化服务提供商。2021 年南天信息取得中国联通信息化项目，其中涉及数字化办公建设，需要微软的相关产品及技术来实现该项目，基于发行人在相关领域专业能力，南天信息

获取订单后向发行人采购 Microsoft 365 相关产品及实施培训服务。

因此，上述业务属于间接销售。

2、2021 年、2022 年期末发出商品余额较高的合理性

依据双方签署的合同，南天信息向公司采购相关产品，公司分别于 2021 年 12 月、2022 年 12 月将产品交付给客户，并分别于次年年初完成产品安装验收。由于上述产品当年度未完成验收，因此形成了 2021 年、2022 年期末的发出商品。综上，2021 年、2022 年期末发出商品余额较高具有合理性。

二、使用权资产的明细情况，包括出租方、租赁物名称、租赁面积、租赁期间、到期及续约情况、租金总额和每月租金等，相关会计处理是否符合《企业会计准则》规定，是否符合行业惯例，是否会对发行人持续经营产生不利影响；房产及设备租赁合同备案情况；使用权资产折旧年限、残值率确定的合理性，与可比公司是否存在差异，若存在，说明原因及合理性

（一）说明使用权资产的明细情况，包括出租方、租赁物名称、租赁面积、租赁期间、到期及续约情况、租金总额和每月租金

报告期内，公司使用权资产明细情况如下表所示：

序号	出租人	租赁物名称	租赁面积 (m²)	租赁期	租金总额 (万元)	到期及续约情况	每月租金
1	北京海淀置业集团有限公司	北京市海淀区成府路 28 号优盛大厦 A 座 12 层 1-1201 号、1-1202 号、1-1203 号、1-1206 号、1-1207 号、1-1208 号、1-1210 号、1-1212 号	1,253.54	2019.9.16-2022.9.15	941.33	已于 2022 年 9 月 15 日到期并续约，新合同见本表序号 2	每三个月支付一次，首期租金（2020 年 1 月 1 日-2020 年 3 月 15 日）73.34 万元，以后每期租金 88.25 万，（2020 年 3 月 15 日-2020 年 6 月 15 日租金减免 14.51 万元）
2	北京海淀置业集团有限公司	北京市海淀区成府路 28 号优盛大厦 A 座 12 层 1-1201 号、1-1202 号、1-1203 号、1-1206 号、1-1207 号、	1,253.54	2022.9.16-2024.11.30	858.98	尚未到期	每三个月支付一次，首期租金（2022 年 9 月 16 日-2022 年 11 月 30 日）80.98 万元，以后每期租金 97.25 万

		1-1208号、 1-1210号、 1-1212号					
3	北京海 淀置 业集 团有 限公 司	北京市海 淀区 成府路28 号优盛大厦 A座13层	1,916. 81	2021.12.1- 2024.11.30	1,722.00	尚未到期	每三个月支付一次,每期 租金143.5万元
4	深圳 市国 信发 展科 技有 限公 司	深圳 市南 山区 粤海 街道 高新 南九 道51 号航 空航 天大 厦1号 楼2101 室	289	2020.4.21- 2022.5.20	52.86	已到期未续约	2020年5月21日-2021 年5月20日12.83万元/ 每半年 2021年5月21日-2022 年5月20日13.60万元/ 每半年
5	达众房 产(上 海)有 限公 司	上海 市闵 行区 申长 路618 号A座 403室-1	500.4 0	2021.2.15- 2024.9.14	301.06	尚未到期	每月租金7.00万元
6	达众房 产(上 海)有 限公 司	上海 市闵 行区 申长 路618 号A座 404/405 室	1,436. 28	2019.9.15- 2024.9.14	1,256.39	尚未到期	第一、二年, 每月租金 20.10万元 第三、四年, 每月租金 21.10万元 第五年, 每月租金22.16 万元
7	苏州工 业园 区尼 盛商 业管 理有 限公 司	苏州 大道 西路 205号 尼盛 广场 1幢1803 室	293.3 3	2020.10.1- 2022.9.30	63.36	已于2022年9 月30日到期 并续约, 新合 同见本表序号 8	月租金2.64万元, 每三 个月支付一次
8	苏州工 业园 区尼 盛商 业管 理有 限公 司	苏州 大道 西路 205号 尼盛 广场 1幢1803 室(名义 房间号 为1903 室)	293.3 3	2022.10.1- 2023.7.27	63.36	已于2023年7 月27日提前 终止合同	月租金2.64万元, 每三 个月支付一次
9	苏州工 业园 区尼 盛商 业管 理有 限公 司	苏州 大道 西路 205号 尼盛 广场 1幢2903、 2905室	527.9 2	2023.5.1-2 026.6.30	182.92	尚未到期	第一年: 2023年5月1 日-2023年6月30日优 惠租金0.63万元, 2023 年7月1日-2024年6月 30日, 月租金5.17万元 第二年: 2023年7月1 日-2023年7月31日优 惠租金0.58万元, 2023 年8月1日-2025年6月 30日, 月租金5.17万元 第三年: 2025年7月1 日-2026年6月30日月 租金5.23万元
10	上海 遇上 城公 寓管 理有 限公 司	上海 市闵 行区 宁虹 路1101 弄86号 601室	128	2020.12.4- 2021.12.3	12.00	已于2021年 12月3日到期 并续约, 新合 同见本表序号 11	月租金1万, 3个月支付 一次
11	上海 遇上 城公 寓管 理有 限公 司	上海 市闵 行区 宁虹 路1101 弄86号 601室	128	2021.12.4- 2022.12.3	12.00	已到期未续约	月租金1万, 3个月支付 一次
12	南京 景创 商务 服务 有限 公司	南京 市建 邺区 江东 中路 102号 711室	110.1 7	2022.8.1-2 024.7.31	24.60	尚未到期	月租金1.025万元, 6 个月支付一次

13	常州市浩邦置业顾问有限公司	常州市武进区延政中路16号世贸中心B1001室	77.5	2022.3.12-2024.3.11	8.00	尚未到期	年租金4万,6个月支付一次
14	刘卉	深圳市花园城三期4栋A座11层1106	75.85	2020.4.8-2022.4.7	23.52	已于2022年4月7日到期,续约1年并于2023年4月7日到期,之后未再续约	月租金0.98万元,半年支付一次
15	弘图大业(北京)科技有限公司	全新富士施乐ApeosPortC5570多功能彩色复合机一台,全新富士施乐ApeosPort5570多功能黑白复合机一台	-	2022.9.13-2025.9.12	18.00	尚未到期	月租金0.5万元,每年支付一次

发行人租赁的办公场所对发行人未来生产经营不存在重大不利影响。发行人及子公司目前租赁的生产经营房屋均在租赁合同有效期内,发行人及子公司办公房屋所处地区租赁房源较为充足,可以较为容易找到适宜的替代性租赁场所,对现有租赁的办公场所不存在重大依赖,可替代性较强;如未来租赁关系被终止时,发行人有能力找到替代性租赁房产,重新租赁办公场地不存在重大困难,因此对发行人未来生产经营不会构成重大不利影响。

(二) 相关会计处理是否符合《企业会计准则》规定

1、执行《企业会计准则第21号——租赁(2006)》会计处理情况

2020年,公司根据《企业会计准则第21号——租赁(2006)》的规定,对于经营租赁的租金,在租赁期内各个期间按照直线法计入相关成本费用科目。

2、执行新租赁准则后会计处理情况

公司自2021年1月1日起执行财政部修订后的《企业会计准则第21号——租赁》(以下简称“新租赁准则”)。根据首次执行新租赁准则要求,公司自2021年1月1日起对所有租入资产按照未来应付租金的最低租赁付款额现值(选择简化处理的短期租赁和低价值资产租赁除外)确认使用权资产及租赁负债,并分别确认折旧及未确认融资费用,不调整可比期间信息。2021年1月1日起,公司根据新租赁准则的规定,将租赁期开始日尚未支付的租赁付款额的现值确认租赁

负债，将租赁负债的初始计量金额与在租赁期开始日或之前支付的租赁付款额之和确认使用权资产；公司按租赁期间/剩余租赁期（首次执行日确认使用权资产的项目）对使用权资产进行折旧，按折现率计算租赁负债在租赁期内各期间的利息费用。对于短期经营租赁或低价值资产租赁，公司选择在租赁期内各个期间按照直线法将租赁费计入相关资产成本或当期损益。发行人长期租赁的办公用房屋、宿舍、办公设备按照新租赁准则的会计处理符合《企业会计准则》的规定。

（三）房产租赁合同备案情况

截至本问询回复签署日，发行人及其子公司、分支机构关于主要办公用房的租赁及备案情况如下：

序号	承租方	租赁地址	租赁面积 (m²)	租赁期限	是否办理租赁备案
1	发行人	北京市海淀区成府路 28 号优盛大厦 A 座 12 层 1-1201 号、1-1202 号、1-1203 号、1-1206 号、1-1207 号、1-1208 号、1-1210 号、1-1212 号	1,253.54	2022.9.16-2024.11.30	否
2	北京自胜	北京市海淀区成府路 28 号优盛大厦 A 座 13 层	1,916.81	2021.12.1-2024.11.30	否
3	昆联数码	上海市闵行区申长路 618 号 A 座 403 室-1	500.4	2020.11.15-2024.9.14	是
4	昆联数码	上海市闵行区申长路 618 号 A 座 404/405 室	1,436.28	2019.6.15-2024.9.14	是
5	昆联数码苏州分公司	苏州大道西路 205 号尼盛广场 1 幢 2903、2905 室	527.92	2023.5.1-2026.6.30	是
6	昆联数码	南京市建邺区江东中路 102 号 711 室	110.17	2022.7.15-2024.7.31	是
7	昆联数码	常州市武进区延政中路 16 号世贸中心 B1001 室	77.5	2022.3.12-2024.3.11	是
8	深圳昆仑联通	深圳市南山区高新南九道 53 号航空航天大厦 2 号楼 910 房屋	589	2023.5.1-2024.4.30	是
9	昆联数码	杭州市西湖区西溪银泰商业中心 2 号楼西楼 602-2 室	157.92	2023.8.16-2024.8.29	否

根据发行人提供的资料、房屋所有权人出具的专项说明，上述第 1-2 项租赁房屋因房屋所有权人名称变更等原因未办理租赁备案。第 9 项租赁房屋目前正在办理租赁备案。根据《中华人民共和国民法典》第七百零六条规定：“当事人未依照法律、行政法规规定办理租赁合同登记备案手续的，不影响合同的效力。”上述租赁房屋未办理房屋租赁备案手续不影响上述房屋租赁合同的法律效力，不

会影响发行人正常使用租赁房屋。针对公司及其子公司部分房屋租赁未备案的情况，发行人控股股东、实际控制人胡衡沅出具《关于租赁房屋瑕疵的承诺函》。

基于上述，发行人及其子公司部分房屋租赁未备案不会对发行人生产经营产生重大不利影响。

（四）说明使用权资产的折旧方式、折旧年限、与同行业可比公司的差异情况

对于折旧方式及折旧年限，公司对使用权资产在租赁期与租赁资产剩余使用寿命两者孰短的期间内按直线法计提折旧。公司采用直线法对使用权资产计提折旧。与同行业可比公司的折旧方式、折旧年限对比情况如下：

公司名称	折旧方式	折旧年限
神州信息	直线法	能够合理确定租赁期届满时取得租赁资产所有权的，在租赁资产剩余使用寿命内计提折旧；无法合理确定租赁期届满时能够取得租赁资产所有权的，在租赁期与租赁资产剩余使用寿命两者孰短的期间内计提折旧
先进数通	年限平均法	能够合理确定租赁期届满时取得租赁资产所有权的，在租赁资产剩余使用寿命内计提折旧；无法合理确定租赁期届满时能够取得租赁资产所有权的，在租赁期与租赁资产剩余使用寿命两者孰短的期间内计提折旧
云赛智联	直线法	能够合理确定租赁期届满时取得租赁资产所有权的，在租赁资产剩余使用寿命内计提折旧；无法合理确定租赁期届满时能够取得租赁资产所有权的，在租赁期与租赁资产剩余使用寿命两者孰短的期间内计提折旧
电科数字	年限平均法	能够合理确定租赁期届满时取得租赁资产所有权的，在租赁资产剩余使用寿命内计提折旧；无法合理确定租赁期届满时能够取得租赁资产所有权的，在租赁期与租赁资产剩余使用寿命两者孰短的期间内计提折旧

根据《企业会计准则第 21 号——租赁》（财会【2018】35 号）相关规定，“承租人应当参照《企业会计准则第 4 号——固定资产》有关折旧规定，对使用权资产计提折旧。承租人能够合理确定租赁期届满时取得租赁资产所有权的，应当在租赁资产剩余使用寿命内计提折旧。无法合理确定租赁期届满时能够取得租赁资产所有权的，应当在租赁期与租赁资产剩余使用寿命两者孰短的期间内计提折旧”。综上，使用权资产的折旧方式、折旧年限合理，与同行业可比公司不存在显著差异。

三、固定资产规模与业务性质、规模的匹配性，与同行业可比公司是否存在显著差异

报告期各期末，发行人固定资产账面价值分别为 498.77 万元、386.21 万元、293.84 万元和 246.06 万元，占各期末资产总额比例分别为 1.08%、0.59%、0.30% 和 0.30%。公司固定资产主要为电子设备及其他办公设备，无自有房产和机器设备，固定资产规模较小，固定资产在总资产中占比较小。

报告期内，公司是一家专业的 IT 基础架构解决方案提供商，针对企业不同发展阶段的 IT 基础架构建设需求，提供 IT 基础架构解决方案、IT 运维服务和 IT 增值供货服务。公司属于软件和信息技术服务业，依托于原厂商的软硬件产品，在客户需求基础上，提供全方位的方案设计、原厂软硬件产品的选型和交付、实施部署、技术支持和运营维护。软硬件和人力成本是公司经营的主要成本，经营过程中需要的软硬件主要通过采购方式取得，整体对机器设备投入的依赖较少。公司为轻资产运营，核心竞争力来源于优秀的技术储备和人才团队，公司未拥有自有房产和机器设备，办公场所全部为租赁取得。基于公司的业务经营特点，其固定资产规模的情况与其业务经营特点相匹配，能够满足其公司经营的需要，具有合理性，符合 IT 服务企业轻资产运营的业务特征。

报告期各期末，发行人与同行业可比公司固定资产账面价值占各期末总资产比例的具体情况如下：

公司名称	2023 年 6 月末	2022 年末	2021 年末	2020 年末
神州信息	3.33%	3.18%	3.34%	3.76%
电科数字	0.44%	0.45%	0.39%	0.38%
先进数通	4.49%	3.72%	4.09%	3.40%
云赛智联	8.03%	2.57%	2.81%	3.26%
平均值	4.07%	2.48%	2.66%	2.70%
公司	0.30%	0.30%	0.59%	1.08%

数据来源：同行业可比公司定期报告

由上表可见，公司固定资产规模低于同行业可比公司平均水平，与电科数字差异较小，低于神州信息、先进数通和云赛智联，主要系神州信息、先进数通和云赛智联拥有房屋建筑物，其占固定资产的比例较高。扣除房屋建筑物后同行业

可比公司的固定资产账面价值占各期末总资产比例平均值为 0.92%、0.81%、0.72% 和 1.03%。2020 年、2021 年公司的指标与同行业可比公司平均值相近，2022 年、2023 年 6 月公司指标低于同行业可比公司平均值主要系随着固定资产折旧导致净值较上期减少，而总资产规模大幅上升，综合导致公司固定资产期末价值占总资产比例减小。

综上，发行人固定资产规模较小符合 IT 服务企业经营特点，公司未拥有自有房产和机器设备，与同行业可比公司扣除房屋建筑物后的固定资产占比不存在显著差异。

第二部分、中介机构核查意见

一、核查程序

针对上述事项，保荐机构、申报会计师主要履行了以下核查程序：

1、获取发行人报告期各期末存货分类明细表，对发行人备货的原因及必要性分析，分析其合理性；向发行人了解库存商品的内容、采购来源；

2、获取发行人报告期各期末库存商品库龄明细表，结合发行人的存货跌价准备计提政策，分析发行人是否存在因技术迭代而难以销售商品，判断其跌价准备计提的充分性；

3、获取发行人各期末发出商品、合同履约成本的期后结转情况明细，结合客户销售合同检查期末结存的发出商品、合同履约是否存在验收晚于合同约定或存在纠纷的情形；获取并复核发行人报告期各期期末关于发出商品、合同履约成本的存货跌价减值测试过程及结论；

4、向发行人销售负责人了解发行人与云南南天电子信息产业股份有限公司的业务背景、执行情况，期末结存发出商品余额较高的合理性；获取报告期内发行人与其发生的业务合同，检查产品签收手续，向云南南天电子信息产业股份有限公司发函询证发出商品的存在与准确性。

5、获取发行人报告期内确认使用权资产的租赁合同，了解相关房屋的出租方、地址、租赁面积、租金和支付约定、租赁期限和用途；查询周边租赁价格，

与发行人租赁价格对比，核查租金公允性；

6、获取发行人租赁情况，检查租赁合同，判断是否确认使用权资产；测算使用权资产原值与租赁负债，检查报告期内租金支付记录及账面财务处理情况，判断相关会计处理是否准确，是否符合《企业会计准则》的要求；查阅同行业可比公司年度报告，分析同行业可比公司使用权资产的折旧方式、折旧年限；

7、取得并查阅了发行人及其子公司、分支机构的租赁物业合同、出租方的不动产权证书、土地证书；取得并查阅发行人租赁合同登记备案证明，核查租赁合同登记备案情况；查阅租赁合同备案登记手续相关法律法规规定。

二、核查意见

经核查，保荐机构和申报会计师认为：

1、发行人为了应对部分客户采购的产品品类数量较多以及产品由于供需关系变化等因素导致可能的影响产品交付的风险而进行的提前备货具有合理性；

2、报告期内，发行人存货采购、交付的总体周期较短，综合周转速度较快，库龄1年以内的库存商品中不存在因技术迭代等难以销售的商品，发行人各期末库存商品跌价准备计提充分；

3、报告期各期不存在验收晚于合同约定或存在纠纷的情形，发出商品、合同履约成本不存在减值情形，无需计提跌价准备；

4、云南南天电子信息产业股份有限公司相关业务为间接销售，2021年、2022年期末发出商品余额较高具有合理性；

5、报告期内，发行人新旧租赁准则下租赁各个环节的会计处理方式符合《企业会计准则》的规定及行业惯例；发行人新租赁准则下使用权资产和租赁负债的会计处理符合《企业会计准则》的规定；入账价值构成及入账依据、关键假设及关键参数设定合理，与同行业对比无重大差异。发行人目前生产经营房屋为租赁不会对发行人未来生产经营产生重大不利影响；

6、发行人的折旧方式和折旧年限与同行业可比公司相比不存在显著差异；

7、发行人固定资产规模与业务性质、规模相匹配，与同行业可比公司不存

在显著差异。

13. 关于合同负债

根据申报材料，报告期各期末，发行人合同负债账面价值分别为 6,797.93 万元、7,705.19 万元、9,568.87 万元，均为预收货款。

请发行人说明：

（1）结合合同条款说明合同负债的具体内容，相关条款安排是否符合行业惯例；

（2）各期末合同负债余额按业务类型的构成情况，报告期内余额持续增长的原因；各期末合同负债的账龄结构，与合同条款是否匹配。

请保荐机构、申报会计师说明核查依据、过程，并发表明确核查意见。

【问题回复】

第一部分、发行人说明

一、结合合同条款说明合同负债的具体内容，相关条款安排是否符合行业惯例

报告期内，公司合同负债均系为客户提供 IT 基础架构解决方案及增值供货和运维服务过程中预收的货款及服务款，客户付款后公司尚未完成相应供货、提供全部服务，未达到收入确认条件而形成期末合同负债。各期末主要合同负债客户相应合同条款情况如下：

2023 年 6 月 30 日：

单位：万元

序号	客户名称	金额	占比	合同付款约定
1	客户 A	1,650.07	17.26%	2021 年 7 月至 2024 年 1 月，每年 7 月 31 日和 1 月 31 日之前分别支付 4,500.00 万元（共计六次）。
2	华晨宝马汽车有限公司	1,359.22	14.22%	收到货物及发票后 30 天付款。
3	北京沃东天骏信息技术有限公司	491.06	5.14%	提供发票后 45 个自然日内付款。
4	利星行（中国）汽车企业管理有限公司	475.89	4.98%	在收到发票后 60 日内付款。
5	重庆亚克科技发展有限公司	471.61	4.93%	合同签订且提供发票之日起 15 个工作日内支付合同总额的 100%。
小计		4,447.85	46.52%	

2022 年 12 月 31 日：

单位：万元

序号	客户名称	金额	占比	合同付款约定
1	云南南天电子信息产业股份有限公司	2,499.49	26.12%	2021 年 12 月签订 3 年期的总额 8,278.51 万元的合同，其中合同约定 2022 年 1 月 25 日之前支付第一年总价款 2,882.90 万元、2022 年 9 月 1 日之前支付第二年总价款 2,882.90 万元、2023 年 9 月 1 日之前支付第三年总价款 2,512.70 万元
2	客户 A	2,194.33	22.93%	2021 年 7 月至 2024 年 1 月，每年 7 月 31 日和 1 月 31 日之前分别支付 4,500.00 万元（共计六次）。
3	北京沃东天骏信息技术有限公司	414.79	4.33%	提供发票后 45 个自然日内付款。
4	四川中移通信技术工程有限公司	264.15	2.76%	2022 年 9 月签订 3 年期的总额 350.00 万元的合同，约定 2022 年 10 月 31 日前支付 120.00 万元、2022 年 12 月 31 日前支付 160.00 万元、2023 年 6 月 30 日前支付 70.00 万元。
5	中国铁塔股份有限公司	241.77	2.53%	到货验收合格且双方确认后，甲方向乙方支付合同总价款的 100%。
小计		5,614.53	58.67%	

2021 年 12 月 31 日：

单位：万元

序号	客户名称	金额	占比	合同付款约定
1	客户 A	1,562.52	20.28%	2021 年 7 月至 2024 年 1 月间每年 7 月 31 日和 1 月 31 日之前分别支付 4,500.00 万元（共计六次）。
2	青岛意才基金销售有限公司	663.75	8.61%	合同签订生效开具发票后 7 日内预付 50%，货物到货且验收合格开具发票 7 日内支付 30%，提供服务验收合格开具发票 7 日内支付剩余 20%。
3	中企网络通信技术有限公司	400.35	5.20%	客户收到发票后 7 天内向供应商支付报价单全款，供应商收到货款后 15 个工作日内交货。
4	利星行（中国）汽车企业管理有限公司	351.71	4.56%	在收到发票后 60 日内付款。
5	中信建投证券股份有限公司	319.79	4.15%	合同生效后 10 日内，甲方向乙方支付第一年和第二年产品价款的 100.00%。
小计		3,298.10	42.80%	

2020 年 12 月 31 日：

单位：万元

序号	客户名称	金额	占比	合同付款约定
1	北京大成律师事务所	591.65	8.70%	2018 年 12 月签订有效期 3 年的总额 1,485.09 万元的合同，每年金额为 495.03 万元，每年标的物货到验收合格之日起 30 日内支付每年全部款项。
2	安盛天平财产保险有限公司	500.13	7.36%	合同签订之日起支付 7 日内支付合同总额的 90%，项目验收后 1 个月内支付合同总额的 10%。
3	奇安信科技集团股份有限公司	431.07	6.34%	2020 年 11 月签订有效期 3 年的总额 671.39 万元的合同，在合同生效后 15 日内支付合同总额的 68.75%作为第一年货款、2021 年 10 月 31 日及 2022 年 10 月 31 日之前分别支付合同总额的 15.65%作为第二、三年货款。
4	中化信息技术有限公司	428.83	6.31%	合同签订后，甲方收到发票之日起 15 日内支付合同总价的 30%；完成全部设备的上架并安装好各种软硬件后且取得发票后 15 日内，支付合同总价的 40%；甲方在服务器上上架试运行 1 个月并检查合格经甲方书面确认后，共

序号	客户名称	金额	占比	合同付款约定
				同签署产品验收合格证明取得发票之日起 15 日内, 支付合同总价的 30%。
5	中国投资有限责任公司	425.19	6.25%	合同签署后提供发票后 15 个工作日内支付 20%, 后续在项目累计服务费用金额超过已付款部分金额后才开始继续付款, 分五次支付剩余款项。
小计		2,376.88	34.96%	

公司主要客户及其终端用户为知名大型企业集团, 该类客户内部通常对付款周期、结算条款及形式有一定的要求, 公司在积极与客户协商后确定最终的结算政策, 客观上导致客户与公司的实际结算时点与合同约定的信用政策存在一定差异; 同时这类客户通常执行较为严格的年度采购预算计划, 存在一些集中付款分批供货的情况, 也会导致预收款项的产生。

同行业可比公司均存在较大金额的合同负债, 同行业公司合同负债情况如下:

单位: 万元

可比公司	合同负债内容	2023 年 6 月 30 日 结余合同负债	占负债总额比例
电科数字 (600850.SH)	已收或应收客户对价而应向客户转让商品的义务	282,677.29	48.79%
神州信息 (000555.SZ)	预收货款及服务款	147,346.41	27.30%
先进数通 (300541.SZ)	预收合同款	10,526.75	13.74%
云赛智联 (600602.SH)	预收货款	58,539.22	28.92%
本公司	预收货款及服务款	9,561.49	20.87%

由上可以看出, 同行业可比公司均存在较大金额的合同负债, 发行人低于同行业平均水平, 主要系发行人目前业务规模较小, 低于同行业可比公司。

综上, 公司合同负债内容与同行业可比公司基本一致, 符合行业惯例。

二、各期末合同负债余额按业务类型的构成情况, 报告期内余额持续增长的原因; 各期末合同负债的账龄结构, 与合同条款是否匹配

(一) 各期末合同负债余额按业务类型的构成情况, 报告期内余额持续增长的原因

单位: 万元

业务类型	2023/6/30		2022/12/31		2021/12/31		2020/12/31
	金额	增长率	金额	增长率	金额	增长率	金额
IT 基础架构解决方案	7,371.76	-12.97%	8,469.97	32.46%	6,394.23	8.74%	5,880.32
IT 增值供货	1,711.84	215.29%	542.94	-20.51%	683.00	9.07%	626.18

IT 运维服务	477.89	-14.04%	555.96	-11.47%	627.96	115.48%	291.43
合 计	9,561.49	-0.08%	9,568.87	24.19%	7,705.19	13.35%	6,797.93

报告期内，各期末结余合同负债主要为 IT 基础架构解决方案预收款项，与公司营业收入的构成情况相吻合；报告期内合同负债结余金额整体呈增长趋势，随公司业务规模的扩大而增长。

2021 年末合同负债较 2020 年末增加 907.26 万元，主要系当年度新增客户 A 的 SPLA 合同产生的预收款导致期末合同负债大幅增长。2022 年合同负债较 2021 年增加 1,863.68 万元，一方面是客户 A 的 SPLA 合同产生的预收款所致；另一方面，2022 年收到客户云南南天电子信息产业股份有限公司货款 2,499.49 万元，而该合同期末尚未达到确认收入形成合同负债，具体参见本问询回复“12.关于存货、使用权资产与固定资产”之“第一部分、发行人说明”之“一、（四）”相关内容；以上两个客户期末预收款较大，导致 2022 年末合同负债大幅增加。2023 年 6 月末合同负债整体较 2022 年末变动较小。

（二）各期末合同负债的账龄结构，与合同条款是否匹配

报告期各期末，公司合同负债账龄结构情况如下表所示：

单位：万元，%

账龄段	2023/6/30		2022/12/31		2021/12/31		2020/12/31	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
1 年以内	9,108.08	95.26	9,271.73	96.89	7,273.68	94.40	6,425.09	94.52
1 年以上	453.42	4.74	297.14	3.11	431.51	5.60	372.84	5.48
合 计	9,561.49	100.00	9,568.87	100.00	7,705.19	100.00	6,797.93	100.00

报告期各期末，公司合同负债账龄主要为 1 年以内，占比 90%以上，超过 1 年的款项占比较小，与公司整体合同情况相匹配，个别款项结余时间较长主要是项目尚未最终验收完结或运维服务期尚未到期，尚无法确认收入以核减相关款项。

第二部分、中介机构核查意见

一、核查程序

针对上述事项，保荐机构、申报会计师主要履行了以下核查程序：

1、获取公司报告期各期末预收账款/合同负债明细表，检查对应的销售合同及收款凭证、验收单等，分析期末预收账款/合同负债的真实性及准确性，了解

预收账款/合同负债对应项目预计收入的确认时间，分析合同负债金额持续增长的原因；

2、执行走访、函证、截止性测试等程序，核查收入确认的及时性、准确性及完整性；

3、对发行人预收账款进行账龄分析，获取和核实一年以上预收账款对应的合同，访谈发行人财务负责人，了解预收账款超过一年的原因以及合同负债金额持续增长的原因；

4、查阅发行人同行业可比公司的年度报告等资料，分析对比同行业可比公司的合同负债与发行人的差异情况。

二、核查意见

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

1、报告期内，公司合同负债均系为客户提供 IT 基础架构解决方案及增值供货和运维服务过程中预收的货款及服务款，系客户付款后公司尚未完成相应供货、提供全部服务，按照准则要求及收入确认政策尚不能核减相关款项所致；同行业可比公司均存在较大金额的合同负债，发行人合同负债内容与同行业可比公司基本一致，符合行业惯例；

2、报告期内，发行人各期末结余合同负债主要为 IT 基础架构解决方案款项，与公司营业收入的构成情况相吻合，报告期内合同负债结余金额整体呈增长趋势，随业务规模的扩大而增长；报告期各期末，发行人合同负债账龄主要为 1 年以内（占比 90%以上），超过 1 年的款项占比较小，与其整体合同情况相匹配。

14. 关于募投项目

根据申报材料，（1）发行人本次拟募集资金 53,843.83 万元，投资项目包括业务拓展及服务体系建设项目、智能运维平台升级项目、研发中心建设项目以及补充流动资金项目，投资金额分别为 27,206.99 万元、10,031.94 万元、8,604.90 万元及 8,000.00 万元；（2）报告期各期，发行人货币资金分别为 14,654.55 万元、16,476.47 万元和 25,483.12 万元；（3）“业务拓展及服务体系建设项目”和“智能运维平台升级项目”实施内容差异不清晰，均涉及商业房产的购置。

请发行人说明：（1）募集资金规模与公司财务状况、人员规模、发展阶段、订单获取能力等的匹配情况；发行人在资金较为充裕各募投项目实施内容间的差异、与公司现有业务及重点发展方向之间的关系，并结合相关服务所处应用领域的市场需求情况、销售区域分布等，进一步说明各募投项目开展的必要性、可行性；（2）结合发行人的“轻资产”属性、现有人均办公面积、拟购置房产的具体情况，说明募集资金拟购置商业性房地产的合理性、必要性及与主营业务的关联性，各募投项目关于房产购置款的测算依据，是否存在变相投资房地产情形。

请保荐机构说明核查依据、过程，并发表明确核查意见。

【问题回复】

第一部分、发行人说明

一、募集资金规模与公司财务状况、人员规模、发展阶段、订单获取能力等的匹配情况；发行人在资金较为充裕，各募投项目实施内容间的差异、与公司现有业务及重点发展方向之间的关系，并结合相关服务所处应用领域的市场需求情况、销售区域分布等，进一步说明各募投项目开展的必要性、可行性

（一）募集资金规模与公司财务状况、人员规模、发展阶段、订单获取能力等的匹配情况

1、发行人本次募集资金规模情况

公司本次发行募集资金扣除发行费用后，将全部用于与公司主营业务相关的项目，并由董事会根据项目轻重缓急的程度负责实施，具体如下：

序号	项目名称	总投资额（万元）	拟投入募集资金（万元）
1	业务拓展及服务体系建设项目	27,206.99	27,206.99
2	智能运维平台升级项目	10,031.94	10,031.94
3	研发中心建设项目	8,604.90	8,604.90
4	补充流动资金项目	8,000.00	8,000.00
合计		53,843.83	53,843.83

本次募集资金投资项目与公司现有业务关系密切，是对公司现有业务进行扩展和深化，符合公司主营业务的发展现状和行业发展趋势。项目完成后将大幅增强公司的研发能力和市场竞争力，有助于公司提升自身实力，满足国家在数字经济、数字社会、数字政府建设的更高要求，从而进一步增强公司的持续发展与盈利能力。

2、与发行人财务状况的匹配性分析

报告期各期末，公司资产总额分别为 46,195.00 万元、65,715.83 万元、97,502.90 万元和 82,582.58 万元。2020-2022 年，公司资产总额复合增长率为 45.28%，处于快速发展阶段，具体情况如下：

项目	2023/6/30/2023 年 1-6 月	2022/12/31/ 2022 年	2021/12/31/ 2021 年	2020/12/31/ 2020 年
资产总额（万元）	82,582.58	97,502.90	65,715.83	46,195.00
归属母公司所有者权益（万元）	36,771.65	32,227.95	23,253.14	15,427.31
资产负债率（母公司）	60.61%	67.01%	63.34%	65.35%
营业收入（万元）	91,598.15	206,705.99	165,078.99	132,513.44
净利润（万元）	4,531.18	8,986.94	7,825.83	7,473.09
归属母公司所有者的净利润（万元）	4,531.18	8,986.94	7,825.83	7,473.09
扣除非经常性损益后归属于母公司所有者的净利润（万元）	4,246.58	8,445.13	7,484.45	7,038.09
加权平均净资产收益率	13.13%	32.39%	40.46%	41.66%

公司系 IT 服务企业，行业内企业普遍采取轻资产经营模式，更为注重研发创新、市场开拓等较高附加值环节。2020-2022 年，公司主营业务收入复合增长率达 24.90%，公司经营状况、盈利能力良好。同时，报告期内，公司较高的净资产收益率亦展现了公司具备较强的资产管理能力。

数字化转型是“十四五”发展的重要命题，近年来，国家陆续出台的《中华人民共和国国民经济和社会发展第十四个五年规划和 2035 年远景目标纲要》及《“十四五”软件和信息技术服务业发展规划》等相关政策文件明确提出要促进数字技术与实体经济深度融合，赋能传统产业转型升级，并指出发展软件和信息技术服务业，对于加快建设现代产业体系具有重要意义，为 IT 服务行业保持高速、稳定的发展提供了有力的政策指导和支持。另外，在 2022、2023 年政府工作报告中，提出要促进数字经济发展，加强数字中国建设整体布局，加快传统产业和中小企业数字化转型，这都将创造巨大的市场空间。

公司将在现有产品和服务的基础上，加大产品研发以及市场开拓力度，提升服务质量和响应速度，提高公司的品牌知名度，相应对资金的需求也会增加。

综上，综合考虑公司所处行业未来发展前景及当前业务规模增长趋势，公司本次募集资金规模与财务状况具有匹配性。

3、与发行人人员规模匹配性分析

作为人才密集型行业，公司业绩规模的增长与员工人数的增加具有较强相关性。报告期内，公司营业收入及员工人数具体情况如下：

单位：万元、人

项目	2023/6/30/ 2023 年 1-6 月		2022/12/31 /2022 年度		2021/12/31 /2021 年度		2020/12/31 /2020 年度
	金额	变动率	金额	变动率	金额	变动率	金额
主营业务收入	91,598.15	-	206,705.99	25.22%	165,078.99	24.58%	132,513.44
人员规模	560	-	559	2.95%	543	10.59%	491

2020-2022 年度，公司员工总人数复合增长率为 6.70%。在人员复合增长率相对较低的情况下，公司实现相对较高资产总额和营业收入的复合增长率。随着公司募投项目的落地，发行人的业务规模不断扩大，为了能够更好地提升公司的服务质量以及响应速度，满足客户需求，加深与客户的粘性，并给予用户较好体验并考虑销售人员的覆盖及服务能力，公司需要维持合理数量的人员以满足日益增长的业务需求，因此，对资金的需求也会增加。

因此，本次募集资金规模与公司人员规模相匹配。

4、与发行人发展阶段的匹配性分析

根据信息产业咨询公司 Gartner 的预测数据，2021 年全球 IT 服务市场规模已达到 12,080 亿美元，预计 2023 年将达到 13,126 亿美元，与 2021 年相比增长 8.66%。信息产业与国民经济发展息息相关，是国家的战略性、支柱性产业，云计算、大数据、移动互联网等新业态的出现驱动信息产业迈向新的阶段，IT 服务业发展为引领科技创新、驱动经济社会转型发展的核心力量。

根据北京软件和信息服务业协会、艾瑞咨询联合发布的《2020 年中国 IT 基础架构运维市场研究》报告，2014-2019 年，我国 IT 服务市场规模从 4,116.6 亿元增长至 7,681.3 亿元，年均复合增长率达到 13.29%，2023 年市场规模预计将达到 12,273.7 亿元，整体呈现逐年上升的态势。

报告期内，公司不断提高技术水平、服务水平和销售力度，业务规模持续提高。鉴于行业规模不断发展，公司作为国内领先的 IT 服务企业，目前正处于高速发展阶段，亟需通过募集资金项目的投入支撑与经营规模相适应的研发、销售能力，从而保持未来的可持续竞争力。

综上，公司募集资金规模与发展阶段具有匹配性。

5、与发行人订单获取能力的匹配性分析

公司是一家专业的 IT 基础架构解决方案提供商，针对企业不同发展阶段的 IT 基础架构建设需求，提供 IT 基础架构解决方案、IT 运维服务和 IT 增值供货服务，其中 IT 基础架构解决方案包括数字化办公解决方案、云计算解决方案和信息安全解决方案。

公司报告期各期实现营业收入 132,513.44 万元、165,078.99 万元、206,705.99 万元和 91,598.15 万元，2020-2022 年，公司主营业务收入复合增长率达 24.90%。此外，公司在手订单充足，截至 2023 年 8 月 31 日的在手订单金额约为 9.37 亿元，公司业务持续增长。

报告期内，公司累计服务客户数量超过 4,500 家，覆盖制造、互联网、金融等行业，包括宝马、大众、壳牌、西门子、字节跳动、京东、百度、阿里、利星行等国内外知名企业。同时，公司与国内外众多知名厂商保持稳定合作关系，包

括微软（Microsoft）、威睿（VMware）、华睿泰（Veritas）、甲骨文（Oracle）、红帽（Red Hat）、弘协网络（F5）、派拓网络（Palo Alto）、深信服、盛庞卡（Splunk）、博思软件（BMC）、捷并思（JetBrains）、奥多比（Adobe）、戴尔（Dell）等，并建立了完整的产品体系，打造覆盖广泛的产品生态链。公司主要产品目前所覆盖的区域与客户较多，并与现有客户建立了稳定的合作关系，订单获取能力较强。本次募集资金投资项目系公司围绕主营业务进行拓展和升级，项目完成后将会增强公司的技术、服务能力和市场竞争力，可以进一步提升公司订单获取、服务客户的能力。

综上，本次募集资金规模与订单获取能力相匹配。

（二）发行人资金较为充裕，各募投项目实施内容间的差异、与公司现有业务及重点发展方向之间的关系，并结合相关服务所处应用领域的市场需求情况、销售区域分布等，进一步说明各募投项目开展的必要性、可行性

1、发行人资金情况

报告期各期末，公司货币资金余额分别为 14,654.55 万元、16,476.47 万元、25,483.12 万元和 25,958.60 万元，占各期末流动资产的比例分别为 32.48%、26.58%、27.15%和 32.66%。公司的货币资金以银行存款为主，根据经营需要存在少量现金及银行承兑汇票保证金等其他货币资金。报告期内，公司货币资金较为充裕，主要系公司目前的业务模式存在一定的执行周期，日常经营资金需求较高，需要预留一定规模的货币资金以满足经营活动相关现金支出。公司目前货币资金主要为满足公司日常的经营需求，与募投项目投资总额之间仍有较大的资金缺口，为实现公司未来的发展规划，公司有必要拓宽融资渠道，通过公开发行股票募集资金实施本次募投项目。

2、各募投项目实施内容间的差异、与公司现有业务及重点发展方向之间的关系

本次募投项目中，“业务拓展及服务体系建设项目”与“智能运维平台升级项目”属于发行人对公司现有业务和产品的拓展和升级，“研发中心建设项目”属于发行人在公司现有业务基础上对公司研发能力的提升。本次募投项目的具体

实施内容如下：

募投项目名称	项目主要建设内容	对应的业务板块	与公司现有业务及重点发展方向之间的关系
业务拓展及服务体系建设项目	在公司现有办事处的基础上，将在上海建立华东运营服务总部、在深圳建立华南运营服务总部，除此之外，在杭州、南京、苏州、合肥、长沙、武汉和郑州等 7 个城市建立区域运营服务办事处。	IT 基础架构解决方案	本项目是在现有产品服务的基礎上，进一步拓展市场，并提升公司服务能力，加快客户需求的响应速度，给公司带来良好的品牌效应，持续提升公司的盈利能力。与公司现有业务及未来重点发展方向具有较高的关联性。
智能运维平台升级项目	在产品现有功能的基础上，增加自动化处理模块，增强不同产品模块之间的联动，增强对运维行为的记录和审计功能。在运维需求多样化的情况下，为用户提供可视化、可审计、易操作的综合性自动化运维平台。	IT 运维服务	运维平台升级完成后，可以减少运维人员的重复性工作、降低 IT 运维成本，帮助客户提升运维效率。与公司现有业务及未来重点发展方向具有较高的关联性。
研发中心建设项目	建立企业安全运营分析管理平台与先进的列速列式大规模并行处理数据分析平台，运用大数据技术对数据进行收集与处理，对于威胁数据进行响应预警，保障客户的数据信息安全。	IT 基础架构解决方案 IT 运维服务	本项目为公司在已有的大数据技术基础上进行研发升级，打造企业安全运营分析管理平台，进一步加强信息安全防御能力，降低威胁数据风险。同时建立与数据库升级相关的列速列式数据库，加强对于大数据的实时分析能力，从而不断优化公司产品服务结构，增强公司市场竞争力，保证公司未来可持续快速发展。

3、相关产品/服务所处应用领域的市场需求情况、销售区域分布

各募投项目相关产品/服务所处应用领域的市场需求情况、销售区域分布情况如下：

序号	项目	市场需求情况	销售区域
1	业务拓展及服务体系建设项目	随着国家产业政策的引导、信息化建设的快速推进、信息化和工业化深度融合的不断推进，基于云计算技术、依托标准化硬件和开源软件生态圈的互联网架构开始盛行，使得我国 IT 基础架构市场不断扩大。公司当前业务主要来源于长期合作的重点客户，主要聚焦在 IT 服务等领域，公司在这些领域具有良好的市场基础、渠道基础和客户基础。	在现有华北和华东市场的基础上，进一步做深现有市场以及积极拓展华南、华中地区，并着力打造一只强有力的营销和技术队伍，逐步覆盖全国重点区域。

2	智能运维平台升级项目	随着人工智能技术应用的不断深入，智能化的运维新模式不断出现，并呈现出快速替代传统运维的趋势。同时，随着行业数字化转型的持续推进，用户的运维理念不断刷新，智能运维的增量市场也在逐步壮大。
3	研发中心建设项目	当前进入信息化时代和大数据新纪元，数据繁多且维度复杂，大数据安全运营分析可以对数据进行标准化和丰富化处理，最终按照企业内部网络、业务逻辑结构实时呈现出来。同时，列速列式大规模并行处理数据分析平台克服了传统分析系统计算能力的限制，能够更好地对数据进行高性能分析。

综上，各募投项目相关产品/服务所处应用领域均有不断增加的市场需求情况，即各募投项目开展具有必要性。

4、各募投项目开展的必要性、可行性

（1）业务拓展及服务体系建设项目

1）必要性

在全国建立运营服务办事处，是发行人顺应行业发展趋势，把握市场机遇的需要。为了进一步扩展公司的经营规模、业务链条及客户领域，公司需要不断加大市场开发力度，拟在现有华北和华东市场的基础上，在上海建立华东运营服务办事处总部，在深圳建立华南运营服务办事处总部，在杭州、南京、苏州、合肥、长沙、武汉和郑州等 7 个城市建立区域运营服务办事处，并着力打造一只强有力的营销和技术队伍，逐步覆盖全国重点区域，从而保证公司的服务质量以及加大未来新产品和服务在市场上的推广力度。同时，各运营服务办事处人员在宣传公司产品和服务的同时，也会及时了解客户的需求，从而更好地服务客户，有助于提升公司的服务质量以及响应速度，更好地满足客户需求，加深与客户的粘性。

2）可行性

国家出台了一系列产业政策支持 IT 服务业的发展，包括《国家信息化发展战略纲要》《中小企业数字化赋能专项行动方案》《关于推进“上云用数赋智”行动，培育新经济发展实施方案》以及《“十四五”国家信息化规划》等政策，为行业发展营造了良好的环境。另外，经过多年的发展，公司已搭建起优秀的运营服务团队，积累了大量优质客户。报告期内，公司累计服务客户数量超过 4,500

家，覆盖制造、互联网、金融等行业，包括宝马、大众、壳牌、西门子、字节跳动、京东、百度、阿里、利星行等国内外知名企业。同时，公司与国内外众多知名厂商保持稳定合作关系，包括微软（Microsoft）、威睿（VMware）、华睿泰（Veritas）、甲骨文（Oracle）、红帽（Red Hat）、弘协网络（F5）、派拓网络（Palo Alto）、深信服、盛庞卡（Splunk）、博思软件（BMC）、捷并思（JetBrains）、奥多比（Adobe）、戴尔（Dell）等，并建立了完整的产品体系，打造覆盖广泛的产品生态链。

（2）智能运维平台升级项目

1）必要性

在上海实施智能运维平台升级项目，是发行人提质增效的重要措施。当前互联网和移动互联网发展迅猛，为了更好应对激烈的市场竞争，越来越多的企业开始利用云计算及大数据等新兴信息技术进行数字化转型，国内 IT 产业面临包括系统架构复杂化、运维数据多维化、用户需求多样化等变革。面对这些挑战，IT 基础架构运维需要从原有的人工加被动响应，转变为更加自动、高效的自动化、智能化运维。本项目在现有产品功能的基础上，增加自动化处理模块，增强不同产品模块之间的联动，增强对运维行为的记录和审计功能。从数据到信息的分析，采用数据统计方法，帮助运维相关人员更好地从众多运维数据中了解系统的运行状态，分析并定位故障，实时获取统计数据。借助人工智能算法，在信息分析的基础上通过机器学习的方式实现异常状况检测、故障/趋势分析、故障关联和精准告警。另外，对于日益增加的数据量以及日益复杂的 IT 系统，本项目运用机器学习技术对海量的运维数据进行建模分析。综上，通过本项目的建设，可以为客户提供一站式运维解决方案，着力解决客户运维体系分散，数据孤岛严重，运维手段传统，运维效率低下等问题，从而减少运维人员的重复性工作、降低 IT 运维成本，帮助客户提升运维效率。

2）可行性

国家发布一系列政策支持 IT 产业发展，IT 基础架构运维对于 IT 产业的稳定运行具有重要保障作用，不断发展的 IT 产业也会加大 IT 运维投入，带来新的 IT 基础架构运维需求。另外，公司团队大部分成员具有丰富的大型系统平台运维管

理以及运维管理产品设计开发经验，积累了众多核心技术，如智能故障溯源分析技术、多云管理技术、资产发现技术以及列速列式大规模并行处理技术。公司将用户资产数据和机器学习技术相结合，深度挖掘用户行为以及将多平台业务数据关联融合，提高运维产品的稳定性、可靠性和安全性，深度分析适应新的应用场景和客户需求。

（3）研发中心建设项目

1）必要性

研发中心项目的建设，是发行人进一步增强研发实力、提升市场竞争力的需要。在 IT 系统复杂度提升、数据量激增、逐步呈现分布式架构的趋势下，大数据安全运营分析管理平台的建设和管理成为一项复杂的系统工程。由于目前的安全运营平台要处理的数据量非常大，数据的维度特别多，且不同性质与不同格式的异构原始数据无法进行直接分析处理，所以平台在数据处理和清洗所用的时间，远远超过了功能的开发所用的时间。因此，为了应对激增的数据量，提高研发效率，公司需要提升现有大数据技术水平。本项目通过开发大数据安全运营分析管理平台，利用流量传感器实现全量获取流量数据，通过数据过滤、标准化、丰富化来建立统一完整的数据格式，利用关联分析引擎在大数据量级下对数据进行实时关联分析，最终提高企业数据获取、分析处理的能力。另外，本项目拟建立面向大数据实时分析的全新架构的列速式数据库，按列式存储数据，自动选用最佳的算法对数据进行排序和压缩，极大地降低磁盘 I/O 消耗，加强高性能数据分析能力，提高企业决策效率。

2）可行性

经过多年的发展，公司已掌握大数据、云计算等新兴技术概念在 IT 技术服务领域的实际应用方法，自主研发了智能故障溯源分析技术、多云管理技术、列速列式大规模并行处理技术、基于大数据的协同防御技术等核心技术，这些技术为项目的开展奠定良好的基础。

二、结合发行人的“轻资产”属性、现有人均办公面积、拟购置房产的具体情况，说明募集资金拟购置商业性房地产的合理性、必要性及与主营业务

的关联性，各募投项目关于房产购置款的测算依据，是否存在变相投资房地产情形

（一）发行人现有人均办公面积、拟购置房产的具体情况

1、发行人现有人均办公面积情况

根据公司的花名册、工资表、房屋租赁合同，发行人目前人均办公面积，按照建筑面积测算，具体情况如下：

地区	建筑面积（m ² ）	2023/6/30	
		员工人数	人均办公面积（m ² ）
北京	3,170.35	334	9.49
上海	1,936.68	167	11.60
深圳	589.00	17	34.65
苏州	527.92	42	12.57
合计	6,223.95	560	11.11

2、报告期内发行人业务发展及人员增长情况

公司的业务主要为针对企业不同发展阶段的 IT 基础架构建设需求，提供 IT 基础架构解决方案、IT 运维服务和 IT 增值供货服务，其中 IT 基础架构解决方案包括数字化办公解决方案、云计算解决方案和信息安全解决方案。公司目前处于高速发展阶段，且所处行业属于人才密集型行业，需要的软件开发、人工智能、大数据、测试等人才数量较多。

综上，考虑到公司目前租用的可实际作为办公区域使用的办公面积情况，及公司目前人员增长的现状，公司的办公区域将不能满足未来募投项目新增人员的办公、研发、测试需求，因此，需要购置新的房产以顺利开展募投项目并保障人员的稳定性。

3、发行人拟购置房产的情况

根据前述募投项目内容，公司需增加办公空间用于研发、办公、测试。按照人均办公面积 10.00 平方米测算，确定本次实施的募投项目中，拟使用募集资金在上海购置的房产情况如下：

序号	项目名称	拟购置办公楼建筑面	拟新增人	人均办公建

		积 (m ²)	员	筑面积 (m ²)
1	业务拓展及服务体系建设项目	2,600.00	260	10.00
2	智能运维平台升级项目	1,230.00	113	10.00
3	研发中心建设项目	900.00	80	10.00
合计		4,730.00	453	

注：智能运维平台升级项目和研发中心建设项目各有 100 m² 的测试区域。

（二）募集资金拟购置商业性房地产的合理性、必要性及与主营业务的关联性

1、发行人募投项目与主营业务的关联性

公司根据自身业务发展情况，及未来业务增长方向需求确定了募投项目实施的具体内容；募投项目与主营业务的关联情况，详见本题回复之“第一部分、发行人说明”之“一、（二）”相关内容。

2、募集资金拟购置商业性房地产的合理性、必要性

（1）发行人并无自有房屋建筑物，在上海购置房屋建筑物作为公司办事处以及研发中心有助于进一步增强公司经营发展的稳定性

本次计划使用募集资金购置自有场地作为公司华东运营服务总部以及研发中心，有助于进一步增强公司的稳定性，避免因场地租赁到期无法续租及搬迁等因素对公司业务开展以及研发工作带来不利影响。同时，购置自有场地的情况下，有利于公司将位于不同区域的业务以及研发人员集中，提升工作效率以及协同效应。

（2）募集资金用于购置场地符合市场及上市公司惯例

部分具有“轻资产”属性的上市公司的募集资金投资项目中，也存在使用募集资金在部分城市购置房产作为项目用地的情况，具体情况如下：

序号	公司名称	项目名称	上市日期	拟购置面积 (m ²)	拟购置地点
1	南芯科技	高性能充电管理和电池管理芯片研发和产业化项目 高集成度 AC-DC 芯片组研发和产业化项目 汽车电子芯片研发和产业化项目	2023/4/7	4,000.00	上海

2	海天瑞声	自主研发数据产品扩建项目 一体化数据处理技术支撑平台升级项目 研发中心升级建设项目	2021/8/13	3,451.00	北京
3	蜂助手	数字化虚拟产品综合服务云平台建设项目 研发中心建设项目	2023/5/17	3,500.00	广州
4	吉大正元	新一代应用安全支撑平台建设项目	2020/12/24	5,000.00	长春、北京
5	通行宝	ETC 城市静态交通建设项目 ETC 生态运营平台建设项目 智慧交通研究院建设项目	2022/9/9	4,567.07	南京

由上可以看出，部分上市公司会用募集资金购置场地，发行人募集资金用于购置场地符合市场及上市公司惯例。

（三）各募投项目关于房产购置款的测算依据，是否存在变相投资房地产情形

1、发行人拟购置房产的测算依据

本次募投项目，公司拟购入的写字楼位于上海市长宁区北新泾的商业用房，拟购置房产的价格确定为 3.6 万元/平方米，上述价格主要系参考同片区房产市场买卖价格等确定。

根据对安居客、58 同城等房屋交易官方网站的查询结果，长宁区周边写字楼买卖、价格的对比情况如下：

项目	公司购房价格（万元/平方米）	参考同片区写字楼位置	参考同片区写字楼价格（万元/平方米）	是否公允
购房价格	3.60	上海市长宁区中山西路 1055 号 SOHO 中山广场	3.80	是
		上海市长宁区仙霞路 317 号远东国际广场	3.66	
		上海市长宁区兴义路 8 号万都中心	3.55	
		上海市凯旋路 1398 号上海长宁国际发展广场	3.21	
		上海市长宁区福泉北路 518 号 IBP 国际商务花园二期	2.94	
		上海市长宁区临虹路 280 弄 IBP 国际商务花园	2.50	

2、发行人拟购置房产系基于业务发展需要，且发行人出具了不涉及房地产业务的承诺

公司以募投资金购买的商业用房系基于业务发展的需要，作为业务研发及新增员工办公使用，不存在出租、出售该等房产的明确计划，公司不存在变相投资房地产情形，且已作出不涉及房地产业务的承诺，具体如下：

“1、报告期内及截至本承诺函出具日，本公司及下属公司持有的房产主要用于自身经营、办公，无房地产开发资质及能力，未实际从事房地产开发业务且不存在从事房地产开发的业务发展规划。

2、公司本次募集资金拟购买的房产系用于日常经营、办公使用，没有出租或出售的计划，不存在变相投资房地产等与本次募集资金投资项目无关的安排。

3、本公司及下属公司承诺未来不会通过任何方式直接或间接从事房地产投资、开发、经营、销售等业务，本次发行的募集资金亦不会通过任何方式直接或间接流入房地产开发领域。”

综上，公司行业虽系“轻资产”属性，但结合现有人均办公面积、公司所处发展阶段及人员增长情况，公司目前自有房产将无法满足未来发展需求及募投项目的实施。为顺利开展募集资金项目，公司结合项目拟新增人员办公场所的需求、业务经营开展的办公、研发、产品测试等需求；并基于经营办公的实际需求及便利性，选定拟购买房产。公司以募集资金购置商业性房地产合理、必要以及与主营业务相关，各募投项目关于房产购置款的测算系结合项目未来营业收入规模及配备的人员情况进行确定，公司不存在变相投资房地产情形，并已明确作出不涉及房地产业务的承诺。

第二部分、中介机构核查意见

一、核查程序

针对上述事项，保荐机构执行了以下核查程序：

- 1、查阅发行人各募投项目的可行性研究报告以及备案审批情况；
- 2、访谈发行人募投项目相关负责人，了解本次各募投项目实施内容、募投

项目与发行人现有业务的联系与区别；

3、获取发行人报告期内员工花名册及工资表、房屋租赁合同、在手订单明细，了解发行人资产规模、人员规模、财务状况、人均办公面积等情况；

4、查阅注册会计师出具的审计报告，对发行人领导层进行访谈，了解募集资金规模与发行人财务状况、人员规模、发展阶段、订单获取能力等匹配情况；

5、查阅发行人出具的不涉及房地产业务的承诺；

6、核查发行人拟购买或租赁房屋地区的房地产市场情况。

二、核查意见

经核查，保荐机构认为：

1、发行人募投项目相关投资金额测算准确，相关募投项目的投入与主营业务密切相关，与发行人财务状况、人员规模、发展阶段、订单获取能力相匹配，发行人报告期内现金流状况良好，与募集项目资金并不冲突，具有其合理性；各募投项目实施内容之间并不重复，均紧跟公司现有业务及重点发展方向，各募投项目开展具有必要性、可行性；

2、发行人行业虽系“轻资产”属性，但结合现有人均办公面积、发行人所处发展阶段及人员增长情况，发行人无自有房产，为顺利开展募集资金项目，发行人结合项目拟新增人员办公场所的需求、业务经营开展的办公、研发、产品展示需求；并基于经营办公的实际需求及便利性，选定拟购买房产。各募投项目关于房产购置款的测算系结合项目未来营业收入规模及配备的人员情况进行确定，发行人不存在变相投资房地产情形，并已明确作出不涉及房地产业务的承诺。

15. 关于子公司

根据申报材料，（1）公司拥有 6 家控股子公司，其中昆联数码和北京自胜为重要子公司；昆联数码为客户提供 IT 基础架构解决方案，为募投项目实施主体，最近一年经审计的净利润为-132.46 万元；北京自胜主要负责发行人 IT 运维服务业务，最近一年经审计的净利润为 5,613.98 万元；（2）根据公开资料，两家子公司为公司 2015 年收购，为同一控制下的企业合并。

请发行人补充披露重要子公司最近一年及一期的营业收入。

请发行人说明：（1）母公司、各子公司以及分公司的业务定位和关系，未来经营安排；（2）昆联数码最近一年亏损的原因，其他子公司是否存在亏损的情况，昆联数码作为募投项目实施主体的合理性；（3）报告期内公司盈利是否主要来自于 IT 运维服务业务，报告期内子公司的分红政策及其有效性，子公司向母公司利润分配政策和分配决策机制，是否足以保证发行人具有持续稳定的现金分红能力，是否能够有效保护投资者权益。

请保荐机构、发行人律师说明核查依据、过程，并发表明确核查意见。

【问题回复】

第一部分、发行人补充披露

发行人在招股说明书“第四节 发行人基本情况”之“四、发行人控股子公司、参股公司及分公司的基本情况”之“（一）重要子公司的简要情况”处补充披露如下：

1、昆联数码

公司名称	上海昆联数码科技有限公司
成立日期	2003 年 4 月 9 日
注册资本（万元）	3,000
实收资本（万元）	3,000
法定代表人	左贤超
注册地	上海市长宁区长宁路 1033 号 8089 室（名义楼层 9 楼）
主要生产经营地	上海市
经营范围	许可项目：技术进出口、货物进出口。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动，具体经营项目以相关部

	门批准文件或许可证件为准)一般项目:技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广、计算机软硬件及辅助设备零售、计算机软硬件及辅助设备批发、通讯设备销售、电子产品销售、仪器仪表销售、五金产品零售、五金产品批发、机械电气设备销售、电子专用设备销售、半导体照明器件销售、微特电机及组件销售、家用电器销售、汽车零配件批发、金属材料销售、建筑材料销售、日用百货销售、软件开发、信息系统集成服务、人工智能行业应用系统集成服务、集成电路设计、计算机及通讯设备租赁、会议及展览服务、企业管理咨询。(除依法须经批准的项目外,凭营业执照依法自主开展经营活动)		
主营业务与发行人主营业务的关系	负责发行人华东地区业务,与发行人主营业务一致,为客户提供 IT 基础架构解决方案		
股东构成及控制情况	昆仑联通持股 100%		
主要财务数据 (万元)	项目	2023 年 1-6 月/ 2023 年 6 月 30 日	2022 年度/ 2022 年 12 月 31 日
	总资产	24,176.36	33,400.23
	净资产	2,546.61	2,609.52
	净利润	-62.92	-132.46
	营业收入	30,255.17	77,213.56
	审计情况	经中汇会计师事务所审计	

2、北京自胜

公司名称	北京自胜信息系统有限公司		
成立日期	2014 年 9 月 22 日		
注册资本 (万元)	2,000		
实收资本 (万元)	2,000		
法定代表人	胡衡沅		
注册地	北京市石景山区实兴大街 30 号院 3 号楼 8 层 8789 房间		
主要生产经营地	北京市		
经营范围	计算机系统服务;计算机技术开发、技术转让、技术咨询、技术服务;经济信息咨询;销售电子产品、计算机、软件及外围设备、机械电器设备、仪器仪表、钢材、建筑材料、五金交电、汽车配件;技术进出口、代理进出口、货物进出口。(企业依法自主选择经营项目,开展经营活动;依法须经批准的项目,经相关部门批准后依批准的内容开展经营活动;不得从事本市产业政策禁止和限制类项目的经营活动。)		
主营业务与发行人主营业务的关系	主要负责发行人 IT 运维服务业务,与发行人主营业务一致		
股东构成及控制情况	昆仑联通持股 100%		
主要财务数据 (万元)	项目	2023 年 1-6 月/ 2023 年 6 月 30 日	2022 年度/ 2022 年 12 月 31 日
	总资产	12,453.16	9,752.09
	净资产	10,469.07	7,497.14
	净利润	2,971.93	5,613.98

	营业收入	7,614.68	17,695.31
	审计情况	经中汇会计师事务所审计	

第二部分、发行人说明

一、母公司、各子公司以及分公司的业务定位和关系，未来经营安排

截至本问询回复签署日，发行人作为母公司，是一家专业的 IT 基础架构解决方案提供商，针对企业不同发展阶段的 IT 基础架构建设需求，提供 IT 基础架构解决方案、IT 运维服务和 IT 增值供货服务。

报告期内发行人的控股子公司、分公司均主要围绕母公司业务开展经营活动，系对母公司业务的补充和延伸，其业务定位和关系、未来经营安排具体如下：

公司名称	与发行人的关系	业务定位	未来经营安排
昆联数码	全资子公司	负责发行人华东区域业务，定位解决方案	在维系现有业务的基础上，昆联数码依托母公司的客户基础、行业经验，进一步深化与拓展发行人在华东区域的客户群体，全面提升发行人 IT 基础架构的方案、建设能力，扩大华东区域市场份额
北京自胜	全资子公司	负责华北区域运维业务，定位运维服务	在维系现有业务的基础上，北京自胜持续提升运维服务能力，为发行人客户提供全方位运维服务
北京昆仑联通	全资子公司	统一发行人字号，负责发行人华北区域业务，定位华北的解决方案	北京昆仑联通将逐步深化发行人解决方案能力，提高发行人在华北地区的市场竞争力
上海昆仑联通	全资子公司	统一发行人字号，负责发行人华东区域业务，定位技术服务业务	上海昆仑联通将逐步深化发行人解决方案能力，提高发行人在华东地区的市场竞争力，提高发行人的技术实力，逐步承接优质新客户
深圳昆仑联通	全资子公司	统一发行人字号，负责发行人华南区域，定位华南的解决方案、技术服务	深圳昆仑联通将逐步深化发行人解决方案能力，开拓发行人在华南地区的客户群体
昆仑联通国际	全资子公司	统一发行人字号，负责发行人境外区域，定位境外的解决方案、技术服务	昆仑联通国际业务由中国香港辐射至海外，扩展发行人海外地区的业务
昆仑联通分公司	发行人分支机构	承担发行人海淀区运营管理职能	承担发行人海淀区运营管理职能
北京自胜海淀分公司	全资子公司分支机构	承担北京自胜海淀区运营管理职能	承担北京自胜海淀区运营管理职能
北京自胜上海分公司	全资子公司分支机构	承担北京自胜上海地区运营管理职能	承担北京自胜上海地区运营管理职能

昆联数码苏州分公司	全资子公司分支机构	承担昆联数码苏州地区运营管理、销售等职能	承担昆联数码苏州地区运营管理、销售等职能

二、昆联数码最近一年亏损的原因，其他子公司是否存在亏损的情况，昆联数码作为募投项目实施主体的合理性

（一）昆联数码最近一年亏损的原因，其他子公司是否存在亏损的情况

发行人最近一年存在亏损的各子公司净利润具体情况如下：

单位：万元

公司名称	2022 年度
昆联数码	-132.46
北京昆仑联通	-4.31
上海昆仑联通	-255.52
深圳昆仑联通	-16.59

昆联数码作为发行人 IT 基础架构解决方案业务的实施主体之一，其大部分软硬件的采购由母公司负责，存在内部关联交易，母公司的定价基本为对外的市场价格，昆联数码该部分交易的利润率较低，因此部分期间存在亏损的情况。

其他亏损的子公司中，北京昆仑联通、上海昆仑联通和深圳昆仑联通均为 2020 年新设成立，报告期内尚处于业务开拓阶段，业务规模相对较小，故存在亏损的情况。其中上海昆仑联通承担了部分技术研发职能，2022 年度的研发支出为 389.06 万元，故其亏损额相对较大。

（二）昆联数码作为募投项目实施主体的合理性

昆联数码作为募投项目实施主体的合理性具体如下：

1、业务定位吻合

本次计划实施的募集资金投资项目均是围绕发行人主营业务进行的，主要目标是提升发行人研发和竞争能力，为发行人可持续发展打下坚实的基础。在维系现有业务的基础上，昆联数码依托发行人的客户基础、行业经验，进一步深化与拓展发行人在华东区域的客户群体，其业务定位与发行人主营业务吻合，能够全面提升发行人 IT 基础架构建设方案，因此由昆联数码作为募投项目的实施主体

有利于本次募集资金投资项目的开展。

2、地理位置优越

随着 IT 服务行业的不断发展，为进一步提升发行人的经营规模、业务链条及客户领域，发行人计划将位于上海的昆联数码建设成为华东运营服务总部，积极拓展华东市场，提升发行人服务能力，加快客户需求的响应速度，给发行人带来良好的品牌效应，持续提升发行人的盈利能力。发行人以昆联数码作为募投项目的实施主体，有利于发行人业务拓展版图的计划落实，是发行人立足于上海、辐射华东、布局全国战略规划的关键一环。

此外，本次计划实施的募集资金投资项目对技术人员的专业能力、研发能力有较高要求。其中，智能运维平台升级项目着重研发自动化处理模块，研发中心建设项目着重开发大数据安全运营分析管理平台和列速列式数据库，上述两个项目的开展均需要招募具有专业技术能力的软件工程师、大数据工程师以及人工智能工程师等高端技术人员。昆联数码位于上海市长宁区，有较为丰富的人才储备及业务拓展基础，在高端技术人员的招募方面具有显著优势，能够满足募集资金投资项目的人才需求。

3、发行人能够控制募集资金使用

截至本问询回复签署日，发行人持有昆联数码 100%股权，为昆联数码的唯一股东。发行人能够对昆联数码的经营、实际资金使用等实施有效控制，确保其严格按照募投项目建设计划及用途使用募集资金和推进募投项目实施和建设，确保不损害发行人利益。

为规范募集资金管理，保证募集资金安全，发行人将在募集资金到位后开立募集资金专户，并与银行、保荐机构签订《募集资金三方监管协议》；昆联数码亦将在募集资金到位时开立募集资金专户，并与发行人、开户银行、保荐机构签署《募集资金四方监管协议》。发行人将监督昆联数码按照上市公司募集资金监管相关法律法规的要求规范使用募集资金。发行人将根据相关事项进展情况，严格按照法律法规及时履行信息披露义务。

因此，昆联数码作为募投项目实施主体具有合理性。

三、报告期内公司盈利是否主要来自于 IT 运维服务业务，报告期内子公司的分红政策及其有效性，子公司向母公司利润分配政策和分配决策机制，是否足以保证发行人具有持续稳定的现金分红能力，是否能够有效保护投资者权益

（一）报告期内公司盈利是否主要来自于 IT 运维服务业务

报告期内，公司主营业务毛利构成情况如下：

单位：万元

项目	2023 年 1-6 月		2022 年度		2021 年度		2020 年度	
	毛利额	比例	毛利额	比例	毛利额	比例	毛利额	比例
IT 基础架构解决方案	8,918.72	68.75%	19,916.52	72.13%	18,578.78	73.47%	15,787.09	77.87%
其中：数字化办公解决方案	3,236.73	24.95%	8,110.04	29.37%	7,750.88	30.65%	6,555.26	32.34%
云计算解决方案	3,746.88	28.88%	7,880.76	28.54%	6,809.12	26.93%	6,671.32	32.91%
信息安全解决方案	1,935.11	14.92%	3,925.72	14.22%	4,018.78	15.89%	2,560.51	12.63%
IT 运维服务	2,003.00	15.44%	4,538.09	16.44%	3,894.00	15.40%	2,212.19	10.91%
IT 增值供货	2,050.12	15.80%	3,156.08	11.43%	2,816.33	11.14%	2,273.40	11.21%
合计	12,971.84	100.00%	27,610.69	100.00%	25,289.11	100.00%	20,272.68	100.00%

根据上表，报告期内发行人盈利主要来自于 IT 基础架构解决方案业务。

报告期内发行人主要盈利的控股子公司为北京自胜，其主要从事 IT 运维服务业务，同时发行人承接 IT 基础架构解决方案业务后，亦会将该业务交由北京自胜实施，因此报告期内北京自胜的盈利主要来自于 IT 运维服务和 IT 基础架构解决方案业务。

（二）报告期内子公司的分红政策，子公司向母公司利润分配政策和分配决策机制

1、境内控股子公司

截至本问询回复签署日，发行人境内控股子公司的分红政策及其向发行人进行利润分配的政策和分配决策机制具体如下：

（1）境内控股子公司的分红政策

发行人境内控股子公司利润分配按照《公司法》等法律法规、并参照发行人

的利润分配政策执行，按照发行人批准的利润分配方案进行分配。原则上发行人境内控股子公司每年度至少进行一次利润分配，特殊情况下发行人境内控股子公司可进行中期现金利润分配。

（2）境内控股子公司向发行人进行利润分配的政策

扣除必要资金支出后，发行人境内控股子公司原则上应向发行人以现金分配的方式分配本会计年度可供分配的利润。发行人境内控股子公司的利润分配应符合发行人总体发展战略的要求。

（3）境内控股子公司的分配决策机制

发行人境内控股子公司的利润分配方案和弥补亏损方案由执行董事制订、由发行人审查批准。

2、境外控股子公司

截至本问询回复签署日，昆仑联通国际的股息只能从利润中支付，且必须参照发行人在分红决议宣布之日或股息支付之日的实缴出资进行分配。在建议分红前，昆仑联通国际的执行董事有权决定提取部分利润作为储备金。昆仑联通国际的利润分配由发行人审议决定，但分配的利润不能超过执行董事建议的金额。

（三）报告期内子公司分红政策的有效性，是否足以保证发行人具有持续稳定的现金分红能力，是否能够有效保护投资者权益

根据发行人控股子公司现行有效的章程、报告期内历次分红股东会决议及发行人的说明，发行人控股子公司的分红政策有效，且足以保证发行人具有持续稳定的现金分红能力，能够有效保护投资者权益，具体如下：

1、发行人享有控股子公司全部的收益权

发行人的控股子公司均为全资子公司，发行人能控制所有子公司并享有所有子公司全部的收益权。

2、发行人能控制控股子公司的分红决策机构

根据发行人控股子公司的公司章程，利润分配方案均由执行董事制订再由股

东审查批准。其中，执行董事由股东委派或更换，并向股东负责。因此发行人能够实际控制各控股子公司的分红决策机构，决定各控股子公司的分红决策。

3、发行人控股子公司章程中不存在禁止或限制分红的规定

除《公司法》规定的分红条件外，发行人境内控股子公司章程中不存在禁止或限制分红的规定。发行人境外控股子公司昆仑联通国际的章程中也不存在禁止或限制分红的规定。

4、境内外法律法规对境外控股子公司向境内公司进行现金分红无限制

（1）根据中国香港律师出具的法律意见书，昆仑联通国际所在地中国香港法律对其向中国境内股东分红无限制性规定，昆仑联通国际向发行人进行分红不存在法律上的障碍。

（2）在境内法律法规方面，发行人提交业务登记凭证及利润相关证明材料后，可办理境外直接投资利润入账或结汇手续，分红款汇入无外汇法规的限制。

1）根据《国家外汇管理局关于进一步简化和改进直接投资外汇管理政策的通知》（汇发[2015]13号）及其附件的规定，办理相关业务的审核材料仅限于业务登记凭证及境内投资主体获得境外企业利润的真实性证明材料，主管机关及银行主要审核境外直接投资存量权益登记情况。

2）根据《境内机构境外直接投资外汇管理规定》第十七条的规定，境内机构将其所得的境外直接投资利润汇回境内的，可以保存在其经常项目外汇账户或办理结汇。外汇指定银行在审核境内机构的境外直接投资外汇登记证、境外企业的相关财务报表及其利润处置决定、上年度年检报告书等相关材料无误后，为境内机构办理境外直接投资利润入账或结汇手续。

因此，昆仑联通国际向发行人进行分红不存在境内法律上的障碍。

5、发行人股利分配政策连续、稳定，重视对投资者的合理投资回报

发行人通过控制控股子公司的分红政策保证其具有持续稳定的现金分红能力后，其实施连续、稳定的股利分配政策以保护投资者权益，具体如下：

（1）根据发行人现行有效的公司章程，发行人积极实施连续、稳定的股利

分配政策，股利分配重视对投资者的合理投资回报，并兼顾发行人的可持续发展；发行人采取现金或股票方式按股东在注册资本中所占比例分配股利；存在股东违规占用发行人资金情况的，发行人会扣减该股东所分配的现金红利以偿还其占用的资金。

（2）根据发行人 2022 年年度股东大会审议通过的《北京昆仑联通科技发展股份有限公司上市后三年股东分红回报规划》，并访谈发行人控股股东、实际控制人及财务总监，发行人未来三年在制定利润分配方案尤其是现金分红方案时会听取各方的意见，尤其是充分听取独立董事和中小股东的意见，在保证发行人正常经营业务发展的前提下，坚持以现金分红为主的基本原则。发行人将着眼于长远和可持续发展，在综合分析发行人经营发展实际情况、社会资金成本、外部融资环境等因素的基础上，并结合发行人目前及未来盈利规模、现金流量状况、发展所处阶段、项目投资资金需求、银行信贷及债权融资环境等情况，建立对投资者持续、稳定、科学、积极的回报规划与机制，从而对利润分配作出制度性安排，以保证利润分配政策的连续性和稳定性。

综上，发行人享有控股子公司全部的收益权，能控制控股子公司的分红决策机构，控股子公司章程中不存在禁止或者限制分红的规定，境外控股子公司向发行人分红不存在法规障碍，发行人股利分配政策连续、稳定，重视对投资者的合理投资回报，因此发行人控股子公司的分红政策有效，足以保证发行人具有持续稳定的现金分红能力，能够有效保护投资者权益。

第三部分、中介机构核查意见

一、核查程序

针对上述事项，保荐机构、发行人律师执行了以下核查程序：

1、取得发行人关于母公司、各子公司以及分公司的业务定位和未来经营安排的说明；

2、查阅发行人及其控股子公司、分公司的营业执照；

3、查阅中汇会计师出具的《北京昆仑联通科技发展股份有限公司 2020 年 1 月 1 日至 2023 年 6 月 30 日审计报告》（中汇会审[2023]9183 号，以下称“《审

计报告（2023 年 6 月 30 日）》”），了解发行人各子公司的盈利情况；

4、查阅发行人募集资金投资项目可行性研究报告，分析昆联数码作为募投项目实施主体的合理性；

5、查阅发行人控股子公司现行有效的章程、报告期内历次分红股东会决议，了解发行人控股子公司的分红政策及其向发行人进行利润分配的政策和分配决策机制；

6、查阅中国香港律师出具的法律意见书；

7、查阅发行人现行有效的公司章程，了解发行人的利润分配政策；

8、查阅发行人 2022 年年度股东大会审议通过的《北京昆仑联通科技发展股份有限公司上市后三年股东分红回报规划》；

9、对发行人控股股东、实际控制人及财务总监进行访谈。

二、核查意见

经核查，保荐机构、发行人律师认为：

1、报告期内发行人的控股子公司、分公司均主要围绕母公司业务开展经营活动，系对母公司业务的补充和延伸；

2、昆联数码最近一年亏损的主要原因系存在内部关联交易，其利润率较低；2022 年度北京昆仑联通、上海昆仑联通、深圳昆仑联通、昆仑联通国际均存在亏损，亏损的主要原因系上述公司尚处于业务开拓阶段，业务规模相对较小；昆联数码在业务定位、地理位置及募集资金控制等方面有利于本次募投项目的实施，其作为本次募投项目实施主体具有合理性；

3、报告期内发行人盈利主要来自于 IT 基础架构解决方案业务，发行人主要盈利的控股子公司北京自胜的盈利主要来自于 IT 运维服务业务和 IT 基础架构解决方案业务；发行人控股子公司的分红政策有效，足以保证发行人具有持续稳定的现金分红能力，能够有效保护投资者权益。

16. 关于现金流量

根据申报材料，报告期各期，发行人经营活动产生的现金流量净额分别为10,373.60万元、2,550.80万元、10,323.87万元。

请发行人说明：（1）经营活动现金流量各项目与资产负债表、利润表中相关项目的勾稽关系是否相符；间接法调整表中存货、经营性应收应付项目的变动与资产负债表对应等科目的勾稽关系；（2）结合发行人实际经营情况，进一步说明报告期内经营活动现金流量波动的原因、与净利润存在差异的原因及合理性；（3）报告期各期大额现金流量变动项目的内容、发生额，是否与实际业务相符，与相关科目的勾稽关系是否合理。

请保荐机构、申报会计师说明核查依据、过程，并发表明确核查意见。

【问题回复】

第一部分、发行人说明

一、经营活动现金流量各项目与资产负债表、利润表中相关项目的勾稽关系是否相符；间接法调整表中存货、经营性应收应付项目的变动与资产负债表对应等科目的勾稽关系

（一）经营活动现金流量各项目与资产负债表、利润表中相关项目的勾稽关系是否相符

1、销售商品、提供劳务收到的现金

销售商品、提供劳务收到的现金与资产负债表、利润表中相关项目勾稽关系如下：

单位：万元

项目	2023年1-6月	2022年度	2021年度	2020年度
营业收入	91,598.15	206,705.99	165,078.99	132,513.44
加：净额法抵消	15,239.83	24,545.60	11,269.98	5,763.24
加：应收账款的减少	18,692.70	-26,479.73	-13,834.52	-1,368.53
加：应收票据的减少	-1,303.15	98.53	-74.70	-46.99

加：预收账款增加	-7.38	1,863.68	907.26	2,761.35
加：其他流动负债的增加	-182.88	316.30	0.00	0.00
加：销项税及其他调整项	10,707.55	23,954.75	20,377.08	14,846.91
减：应收票据背书转让及背书	-	-	279.00	-
合计	134,744.82	231,005.12	183,445.10	154,469.43
现金流量表中的销售商品、提供劳务收到的现金	134,744.82	231,005.12	183,445.10	154,469.43
差异	-	-	-	-

2、收取的税费返还

收取的税费返还与资产负债表、利润表中相关项目勾稽关系如下：

单位：万元

项目	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
企业所得税退税	651.71	635.80	262.30	157.87
增值税退税	826.70	-	-	54.95
合计	1,478.42	635.80	262.30	212.82
现金流量表中收到的税费返还	1,478.42	635.80	262.30	212.82
差异	-	-	-	-

3、收到的其他与经营活动有关的现金

收到的其他与经营活动有关的现金与资产负债表、利润表中相关项目勾稽关系如下：

单位：万元

项目	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
财务费用-利息收入	66.37	163.54	88.28	51.17
其他收益（不含增值税加计抵减）	123.64	777.95	505.50	366.08
营业外收入-其他	300.75	3.29	21.30	-
收到的其他往来款（备用金等）	37.42	36.07	22.71	46.40
收到的承兑/保函保证金	724.27	1,431.26	1,702.91	1,612.83
解除冻结的银行存款	-	28.00	-	-
合计	1,252.45	2,440.10	2,340.70	2,076.48
现金流量表中收到的其他与经营活	1,252.45	2,440.10	2,340.70	2,076.48

动有关的现金				
差异	-	-	-	-

4、购买商品、接受劳务支付的现金

购买商品、接受劳务支付的现金与资产负债表、利润表中相关项目勾稽关系如下：

单位：万元

项目	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
营业成本	78,626.31	179,095.30	139,789.88	112,240.76
加：净额法抵消	15,239.83	24,545.60	11,269.98	5,763.24
加：存货增加	-598.27	-1,943.62	2,260.28	3,247.23
加：应付账款减少	18,204.23	-19,636.56	-7,364.99	-5,332.01
加：预付账款的增加	2,155.39	-533.47	399.33	1,048.83
加：进项税及其他调整	9,714.84	16,998.18	13,297.27	11,302.12
减：应收票据支付的购买商品、劳务款		-	100.00	-
合计	123,342.33	198,525.43	159,551.76	128,270.17
现金流量表中购买商品、接受劳务支付的现金	123,342.33	198,525.43	159,551.76	128,270.17
差异	-	-	-	-

5、支付给职工以及为职工支付的现金

支付给职工以及为职工支付的现金与资产负债表、利润表中相关项目勾稽关系如下：

单位：万元

项目	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
成本中的职工薪酬	1,229.40	2,250.51	2,879.38	2,127.23
销售费用-职工薪酬	3,788.60	6,947.81	6,262.56	4,519.98
管理费用-职工薪酬	973.27	1,469.15	1,346.69	1,181.15
研发费用-职工薪酬	1,525.08	3,415.44	2,664.75	1,543.37
应付职工薪酬的减少	-275.98	649.10	-130.92	-443.39
应交税费-个人所得税的减少	9.43	-8.51	-17.39	-4.16

其他应收款/其他应付款 代收代付增加	-297.69	-266.08	-255.99	-215.94
合计	6,952.11	14,457.42	12,749.08	8,708.24
现金流量表中的支付给职工以及为职工支付的现金	6,952.11	14,457.42	12,749.08	8,708.24
差异	-	-	-	-

6、支付的各项税费

支付的各项税费与资产负债表、利润表中相关项目勾稽关系如下：

单位：万元

项目	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
税金及附加	228.25	514.11	418.76	288.55
当期所得税费用	971.11	2,145.37	2,082.29	1,776.00
已交增值税	1,762.51	3,770.82	3,011.06	2,307.95
应交税费的减少（增值税、个税以外的税金减少）	133.76	-345.16	-279.68	41.24
其他流动资产-预缴税费的增加	60.09	-289.22	398.00	-196.29
企业所得税退税	651.71	635.80	262.30	157.87
合计	3,807.43	6,431.73	5,892.73	4,375.32
现金流量表中支付的各项税费	3,807.43	6,431.73	5,892.73	4,375.32
差异	-	-	-	-

7、支付的其他与经营活动有关的现金

支付的其他与经营活动有关的现金与资产负债表、利润表中相关项目勾稽关系如下：

单位：万元

项目	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
经营性费用支出	1,319.42	2,661.33	3,498.77	3,743.88
支付的押金保证金	2,232.49	1,653.39	1,769.97	1,266.13
支付的其他往来款（备用金等）	20.50	27.85	7.00	21.39
被冻结的银行存款	-	-	28.00	-
合计	3,572.41	4,342.56	5,303.74	5,031.40

现金流量表中支付的其他与经营活动有关的现金	3,572.41	4,342.56	5,303.74	5,031.40
差异	-	-	-	-

综上，经营活动现金流量各项目与资产负债表、利润表中相关项目的勾稽关系相符。

（二）间接法调整表中存货、经营性应收应付项目的变动与资产负债表对应等科目的勾稽关系

相关项目勾稽关系如下：

单位：万元

项目	2023 年 1-6 月	2022 年	2021 年	2020 年
1、存货的减少				
存货的减少（期初-期末）	598.27	1,943.62	-2,260.28	-3,247.23
外币报表折算影响	49.20	-	-	-
小计	647.47	1,943.62	-2,260.28	-3,247.23
现金流量表列报金额	647.47	1,943.62	-2,260.28	-3,247.23
2、经营性应收项目的减少				
应收票据减少（期初-期末）	-973.65	45.84	-59.09	22.40
应收账款减少（期初-期末）	18,748.93	-26,517.68	-13,845.73	-1,249.66
预付款项减少（期初-期末）	-2,155.39	533.47	-399.33	-1,048.83
合同资产减少（期初-期末）	-56.22	37.95	11.20	-118.87
应收款项融资减少（期初-期末）	-329.51	52.69	-15.61	-69.39
其他应收款减少（期初-期末）	19.09	23.89	1,073.36	-829.26
其他流动资产减少（期初-期末）	-228.95	-556.18	-578.89	69.62
其他非收现减少等调整经营性应收	3,215.19	3,112.25	2,009.64	1,286.13
支付上市费用、票据贴现等调整经营性应收	-	-	-176.08	-
小计	18,239.49	-23,267.77	-11,980.53	-1,937.86
现金流量表列报金额	18,239.49	-23,267.77	-11,980.53	-1,937.86
3、经营性应付项目的增加				
应付账款增加（期末-期初）	-18,204.23	19,636.56	7,364.99	5,332.01
支付长期资产、非付现减少等调整经营性应付	-3,189.00	-3044.73	-2051.93	-1331.90

合同负债（预收款项）增加（期末-期初）	-7.38	1,863.68	907.26	2,761.35
应付职工薪酬增加（期末-期初）	275.98	-617.38	130.92	443.39
应交税费增加（期末-期初）	-375.65	537.82	285.43	-141.49
其他应付款增加（期末-期初）	54.11	120.48	-83.24	3.27
其他流动负债增加（期末-期初）	-758.33	1,575.68	671.35	328.37
小计	-22,204.50	20,072.10	7,224.79	7,394.99
现金流量表列报金额	-22,204.50	20,072.10	7,224.79	7,394.99

公司报告期内的间接法调整表中，存货、经营性应收应付项目的变动与资产负债表对应等科目的勾稽关系相符。

二、结合发行人实际经营情况，进一步说明报告期内经营活动现金流量波动的原因、与净利润存在差异的原因及合理性

报告期内，公司经营活动产生的现金流量净额与当期净利润对比情况如下：

单位：万元

项目	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
净利润	4,531.18	8,986.94	7,825.83	7,473.09
经营活动产生的现金流量净额	-198.60	10,323.87	2,550.80	10,373.60
差额	4,729.77	-1,336.93	5,275.04	-2,900.50

报告期各期，将净利润调节为经营活动的现金流量净额情况如下：

单位：万元

项 目	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
净利润	4,531.18	8,986.94	7,825.83	7,473.09
加：资产减值准备	49.86	36.13	19.05	41.08
信用减值损失	-779.01	1,539.37	1,005.41	264.75
固定资产折旧、油气资产折耗、生产性生物资产折旧	85.30	188.48	207.38	209.27
使用权资产折旧	608.88	1,159.28	682.28	0.00
无形资产摊销	0.00	0.00	0.56	17.01
长期待摊费用摊销	23.98	93.78	97.71	74.47
处置固定资产、无形资产和其他长期资产的损失（收益以“－”号填	0.00	0.00	-2.04	0.00

列)				
固定资产报废损失（收益以“—”号填列）	0.00	19.36	4.89	0.32
公允价值变动损失（收益以“—”号填列）	0.00	0.00	0.00	0.00
财务费用（收益以“—”号填列）	50.72	103.79	71.47	0.00
投资损失（收益以“—”号填列）	0.00	0.00	0.00	-149.77
净敞口套期损失（收益以“—”号填列）	0.00	0.00	0.00	0.00
递延所得税资产减少（增加以“—”号填列）	14.56	-373.51	-268.78	-56.75
递延所得税负债增加（减少以“—”号填列）	0.00	0.00	0.00	0.00
存货的减少（增加以“—”号填列）	647.47	1,943.62	-2,260.28	-3,247.23
经营性应收项目的减少（增加以“—”号填列）	18,239.49	-23,267.77	-11,980.53	-1,937.86
经营性应付项目的增加（减少以“—”号填列）	-22,204.50	20,072.10	7,224.79	7,394.99
其他	-1,466.55	-177.70	-76.94	290.21
经营活动产生的现金流量净额	-198.60	10,323.87	2,550.80	10,373.60

（一）2020 年度经营活动现金流量与净利润差异的原因及合理性

2020 年度，公司当年经营性应付项目增加 7,394.99 万元，主要因公司业务规模扩大、采购增加导致应付账款余额增加 5,332.01 万元、合同负债余额增加 2,761.35 万元。因而 2020 年度公司经营活动现金流量净额高于净利润。

（二）2021 年度经营活动现金流量与净利润差异的原因及合理性

2021 年度，公司当年经营性应收项目增加 11,980.53 万元，主要因公司业务规模扩大、收入持续增长，而 2021 年受经济环境的不稳定影响，宏观经济增速放缓，下游客户资金回笼缓慢，付款有所推迟，使得当年经营性应收项目的余额显著增加；而公司对供应商的款项均按期支付，经营性应付项目的余额增幅小于应收项目，从而当期经营活动现金流量净额低于净利润。

（三）2022 年度经营活动现金流量与净利润差异较大的原因及合理性

（1）当年信用减值损失增加 1,539.37 万元，主要是公司应收款项余额随着业务规模的扩大而持续增加，计提的信用减值损失相应增多所致。

(2) 当年使用权资产折旧增加 1,159.28 万元，主要是按照《企业会计准则第 21 号——租赁（2018 修订）》规定对租赁确认使用权资产和租赁负债，计提使用权资产折旧所致，相关租赁付款额作为筹资相关的现金流量列报。

以上原因综合使得 2022 年经营活动现金流量净额高于净利润。

(四) 2023 年 1-6 月经营活动现金流量与净利润差异较大的原因及合理性

(1) 公司当年经营性应付项目减少 22,204.50 万元，同时经营性应收项目减少 18,239.49 万元，经营性应付项目较经营性应收项目多减少 3,965.00 万元，主要部分下游客户资金回笼速度较慢，而上游供应商的款项均按期支付所致。

(2) 当年其他项目减少 1,466.55 万元，主要是为微软（中国）有限公司的业务开具的保函补充提供了 1,000.00 万元保证金导致货币资金减少所致。

以上原因综合使得 2023 年 1-6 月经营活动现金流量净额低于净利润。

三、报告期各期大额现金流量变动项目的内容、发生额，是否与实际业务相符，与相关科目的勾稽关系是否合理。

(一) 报告期各期大额现金流量变动项目的内容、发生额，是否与实际业务相符

1、2022 年度较 2021 年度变动幅度达 30% 以上的财务报表项目

2022 年度较 2021 年度变动幅度达 30% 以上的财务报表项目如下表

单位：万元

现金流量表项目	2022 年度	2021 年度	变动率	变动原因
收到的税费返还	635.80	262.30	142.39%	2022 年度公司收到退回的所得税较多所致
收到其他与筹资活动有关的现金	-	176.08	-100.00%	2021 年度公司存在部分票据贴现所致
支付其他与筹资活动有关的现金	1,322.93	879.70	50.38%	2022 年度使用权资产相关的租赁付款额增加所致
四、汇率变动对现金及现金等价物的影响	-37.61	-		2022 年公司在香港新设成立子公司，外币货币资金余额增加所致

2、2021 年度较 2020 年度变动幅度达 30% 以上的财务报表项目

2021 年度较 2020 年度变动幅度达 30%以上的财务报表项目如下表：

单位：万元

现金流量表项目	2021 年度	2020 年度	变动率	变动原因
支付给职工以及为职工支付的现金	12,749.08	8,708.24	46.40%	2021 年度员工人数增加及薪酬涨幅较大所致
支付的各项税费	5,892.73	4,375.32	34.68%	2021 年度公司业务规模增长，增值税和企业所得税增加所致
收回投资收到的现金	0.00	49,147.20	-100.00%	2020 年公司利用部分闲置资金购买理财产品所致
取得投资收益收到的现金	0.00	156.40	-100.00%	2020 年公司利用部分闲置资金购买理财产品所致
购建固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金	108.93	357.79	-69.55%	2021 年度购买固定资产数量减少
投资支付的现金	0.00	35,932.24	-100.00%	2020 年公司利用部分闲置资金购买理财产品所致
收到其他与筹资活动有关的现金	176.08	0.00	-	2021 年存在部分票据贴现
分配股利、利润或偿付利息支付的现金	-	9,993.60	-100.00%	2020 年公司分红所致
支付其他与筹资活动有关的现金	879.70	0.00	-	2021 年执行新租赁准则，支付的租赁付款额计入筹资活动相关项目所致

各报告期大额现金流量变动项目的内容、发生额，与实际业务的发生相符。

（二）报告期各期大额现金流量变动项目的内容、发生额，与相关科目的勾稽关系是否合理

1、支付给职工以及为职工支付的现金

报告期内，支付给职工以及为职工支付的现金具体情况如下：

单位：万元

项目	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
成本中的职工薪酬	1,229.40	2,250.51	2,879.38	2,127.23

销售费用-职工薪酬	3,788.60	6,947.81	6,262.56	4,519.98
管理费用-职工薪酬	973.27	1,469.15	1,346.69	1,181.15
研发费用-职工薪酬	1,525.08	3,415.44	2,664.75	1,543.37
应付职工薪酬的减少	-275.98	649.10	-130.92	-443.39
应交税费-个人所得税的减少	9.43	-8.51	-17.39	-4.16
其他应收款/其他应付款代收代付增加/减少	-297.69	-266.08	-255.99	-215.94
合计	6,952.11	14,457.42	12,749.08	8,708.24
现金流量表中的支付给职工以及为职工支付的现金	6,952.11	14,457.42	12,749.08	8,708.24
差异	-	-	-	-

2、支付的各项税费

报告期内，支付的各项税费具体情况如下：

单位：万元

项目	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
税金及附加	228.25	514.11	418.76	288.55
当期所得税费用	971.11	2,145.37	2,082.29	1,776.00
已交增值税	1,762.51	3,770.82	3,011.06	2,307.95
应交税费的减少（增值税、个税以外的税金减少）	133.76	-345.16	-279.68	41.24
其他流动资产-预缴税费的增加	60.09	-289.22	398.00	-196.29
企业所得税退税	651.71	635.80	262.30	157.87
合计	3,807.43	6,431.73	5,892.73	4,375.32
现金流量表中支付的各项税费	3,807.43	6,431.73	5,892.73	4,375.32
差异	-	-	-	-

3、收回投资收到的现金和投资支付的现金

报告期内，收回投资收到的现金和投资支付的现金具体情况如下：

单位：万元

项目	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
收回投资收到的现金（A）	-	-	-	49,147.20
投资支付的现金（B）	-	-	-	35,932.24

交易性金融资产-理财产品（期初-期末）（不含公允价值变动）（C）	-	-	-	13,214.96
差异（D=A-B-C）	-	-	-	-

4、分配股利、利润或偿付利息支付的现金

报告期内，分配股利、利润或偿付利息支付的现金具体情况如下：

单位：万元

项目	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
应付股利发生额	-	-	-	9,993.60
财务费用-利息支出（不含未确认融资费用）	4.99	-	-	-
合计	4.99	-	-	9,993.60
分配股利、利润或偿付利息支付的现金	4.99	-	-	9,993.60
差异	-	-	-	-

5、支付其他与筹资活动有关的现金

报告期内，支付其他与筹资活动有关的现金具体情况如下：

单位：万元

项目	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
租赁付款额	690.33	1,322.93	879.70	-
申报服务费	100.00	-	-	-
合计	790.33	1,322.93	879.70	-
支付其他与筹资活动有关的现金	790.33	1,322.93	879.70	-
差异	-	-	-	-

报告期内，公司支付给职工以及为职工支付的现金主要系职工薪酬及代扣代缴个人所得税等；支付的各项税费主要系增值税、所得税及其他附加税；收回投资收到的现金和投资支付的现金主要系当期理财产品的赎回与投资；分配股利、利润或偿付利息支付的现金主要系当期分配的股利；支付其他与筹资活动有关的现金主要系根据新租赁准则核算的租赁付款额。

各报告期大额现金流量变动项目的内容、发生额与公司实际经营情况相符，

与相关科目的会计核算勾稽一致。

第二部分、中介机构核查意见

一、核查程序

针对上述事项，保荐机构、申报会计师执行了以下核查程序：

- 1、对现金流量表中财务数据的变动及相关勾稽关系进行分析性复核；
- 2、结合发行人的经营业务模式对报告期内相关财务数据的明细、发生额及变动原因进行分析、验证；
- 3、复核公司现金流量表编制过程，将现金流量的主要项目与财务报表进行比对，分析与相关会计科目的勾稽关系是否相符，并分析差异原因；
- 4、访谈公司财务总监，了解现金流量表中财务数据的变动及差异的原因与业务背景。

二、核查意见

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

- 1、经营活动现金流量各项目与资产负债表、利润表中相关项目的勾稽关系相符；间接法调整表中存货、经营性应收应付项目的变动与资产负债表对应等科目的勾稽关系相符；
- 2、报告期内经营活动现金流量波动以及与净利润存在差异的原因主要为经营性应收应付款项余额的波动以及信用减值损失、保函保证金余额等变化所致，具有合理性；
- 3、发行人各报告期大额现金流量变动项目的内容、发生额符合公司实际经营情况，与实际业务的发生相符，与相关科目的会计核算勾稽一致。

17. 关于现金分红

根据申报材料，2020 年度，发行人现金分红 9,993.60 万元。

请发行人说明：报告期内实控人、董监高现金分红去向及最终用途，是否存在最终流向发行人客户、供应商或密切相关方的情形，是否存在体外资金循环。

请保荐机构、申报会计师说明核查依据、过程，并发表明确核查意见。

第一部分、发行人说明

一、报告期内实控人、董监高现金分红去向及最终用途

（一）分红概况

报告期内，发行人实际控制人、董监高的现金分红的概况如下：

单位：万元

股东名称	职务	分红决议	分红金额(扣除个人所得税后)	税收返还金额	合计金额
胡衡沅	实际控制人、董事长、总经理	2019 年年度决议	1,814.47	5.24	1,819.71
		2020 年半年度决议	1,814.47	5.24	1,819.71
崔岳	董事、副总经理	2019 年年度决议	589.42	2.63	592.05
		2020 年半年度决议	589.42	2.63	592.05
严强	董事	2019 年年度决议	238.71	1.68	240.38
		2020 年半年度决议	238.71	1.68	240.38
左贤超	董事	2019 年年度决议	90.66	1.29	91.95
		2020 年半年度决议	90.66	1.29	91.95
刘潇	监事	2019 年年度决议	29.92	1.20	31.12
		2020 年半年度决议	29.92	1.20	31.12
毛艳丽	监事	2019 年年度决议	8.98	0.36	9.34
		2020 年半年度决议	8.98	0.36	9.34
晋健	财务总监、董事会秘书	2019 年年度决议	1,080.44	5.82	1,086.26
		2020 年半年度决议	1,080.44	5.82	1,086.26
合计			7,705.20	36.44	7,741.62

注：上述税收返还为昆仑合伙注册地所在园区给予各合伙人通过昆仑合伙取得的分红对应的税收返还

（二）分红去向及最终用途

1、胡衡沅分红后大额资金的主要用途

胡衡沅分别于 2020 年 6 月 28 日收到 1,683.42 万元、7 月 13 日至 7 月 16 日收到 131.05 万元、10 月 19 日收到 1,683.42 万元、11 月 10 日至 11 月 13 日收到 131.05 万元，累计 3,628.94 万元。其分红资金去向主要为炒股以及理财。

时间	支出（万元）	交易对方	事由
2020/6/19	500	中信证券	炒股
2020/6/19	680	中国工商银行私人银行理财产品托管专户	理财
2020/6/22	500	中国工商银行私人银行理财产品资金清算专户	理财
2020/7/20	144（注）	中信证券	炒股
合计	1,824		
2020/10/22	1,680	中信证券	炒股
2020/11/23	130	中国工商银行私人银行理财产品托管专户	理财
合计	1,810		

注：2020 年 7 月 20 日，胡衡沅共打款 314 万元至中信证券股票账户炒股，其中包括分红款账户汇入的 144 万元以及 161 万元的个人理财资金的赎回；以上流水筛选范围为 5 万以上消费支出。

2、崔岳分红后大额资金的主要用途

崔岳分别于 2020 年 6 月 28 日收到 523.59 万元、7 月 13 日至 7 月 15 日收到 65.83 万元、10 月 19 日收到 523.59 万元、11 月 10 日至 11 月 12 日收到 65.83 万元，累计 1,178.84 万元。其分红资金去向主要为炒股、个人消费以及朋友间资金周转。

时间	支出（万元）	交易对方	事由
2020/6/28	493.59（注）	兴业证券	炒股
2020/10/5	5.5	北京朵云汇医疗美容诊所	个人消费
2020/10/6	21.28	中国黄金	个人消费
2020/10/19	523.59（注）	兴业证券	炒股
2020/11/22	150	黄骄夏	借款购房，于 21 年 1 月归还
2020/12/13	22.4	昆仑联通	代缴股改个税
2021/3/11	5	北京朵云汇医疗美容诊所	个人消费
合计	1,221.36		

注：2020 年 6 月 28 日、2020 年 10 月 19 日分别收到分红款 493.59 万元、523.59 万元至兴业证券新三板开户账户中，其中 2020 年 6 月 28 日转出 30 万元至银行账户，其余资金留在股票账户中；以上流水筛选范围为 5 万以上消费支出。

3、严强分红后大额资金的主要用途

严强分别于 2020 年 6 月 28 日收到 196.82 万元、7 月 13 日至 7 月 15 日收到

41.89 万元、10 月 19 日收到 196.82 万元、11 月 10 日至 11 月 12 日收到 41.89 万元，累计 477.42 万元。其分红资金去向主要为炒股、个人消费以及朋友间资金周转。

时间	支出（万元）	交易对方	事由
2020/6/28	196.82（注）	兴业证券	炒股
2020/10/10	32.8	北京邮电大学	进修
2020/10/19	6.82（注）	兴业证券	炒股
2020/10/21	21.35	购汇美元	出国消费
2020/11/25	6.05	信用卡	自动还款
2020/12/24	6.72	昆仑联通	代缴股改个税
2021/1/21	12	王晶	支付前妻
2021/2/10	145	国信证券	炒股
2021/2/24	8	现金取款	日常家用
合计	435.56		

注：2020 年 6 月 28 日、2020 年 10 月 19 日分别收到分红款 196.82 万元、6.82 万元至兴业证券新三板开户账户中，其中 2020 年 10 月 21 日转出 190 万元至本人银行账户，其余资金留在股票账户中；以上流水筛选范围为 5 万以上消费支出。

4、左贤超分红后大额资金的主要用途

左贤超分别于 2020 年 6 月 28 日收到 58.46 万元、7 月 13 日至 7 月 15 日收到 32.19 万元、10 月 19 日收到 58.46 万元、11 月 10 日至 11 月 11 日收到 32.19 万元，累计 181.31 万元。其分红资金去向主要为炒股、个人消费以及朋友间资金周转。

时间	支出（万元）	交易对方	事由
2020/6/28	58.46（注）	兴业证券	炒股
2020/7/23	10	富国基金	理财
2020/7/27	5	向志中	借款
2020/8/6	5	兴业证券	炒股
2020/8/11	5	兴业证券	炒股
2020/10/19	58.46（注）	兴业证券	炒股
2020/10/14	5	罗来波	借款
2020/11/11	22	富国基金	理财
2020/11/12	8.4	富国基金	理财
合计	177.32		

注：2020 年 6 月 28 日、2020 年 10 月 19 日分别收到分红款 58.46 万元至兴业证券新三板开户账户中，其资金留在股票账户中；以上流水筛选范围为 5 万以上消费支出。

5、刘潇分红后大额资金的主要用途

刘潇分别于2020年7月10日收到29.92万元、2020年11月11日收到29.92万元，累计59.84万元。其分红资金去向主要为炒股。

时间	支出（万元）	交易对方	事由
2020/8/6	30	国信证券	炒股
2020/11/13	30	国信证券	炒股
合计	60		

6、毛艳丽分红后大额资金的主要用途

毛艳丽分别于2020年7月10日收到8.98万元、2020年11月11日收到8.98万元，累计17.96万元。其分红资金去向主要为理财。

时间	支出（万元）	交易对方	事由
2020/7/10	10	支付宝（中国）网络技术有限公司	余额宝理财
2020/11/11	8.98	支付宝（中国）网络技术有限公司	余额宝理财
合计	18.98		

7、晋健分红后大额资金的主要用途

晋健分别于2020年6月28日收到934.90万元、7月13日至7月16日收到145.54万元、10月19日收到934.90万元、11月10日至11月13日收到145.54万元，累计2,160.88万元。其分红资金去向主要为炒股以及理财。

时间	支出（万元）	交易对方	事由
2020/6/18	1,080.40（注）	兴业证券	炒股
2020/7/14-7/17	145.60	EB4395-光银现金 A	理财
2020/10/19	144.97（注）	兴业证券	炒股
2020/10/23	56.87	招商银行受托理财申购	理财
2020/10/27	900	招商银行受托理财申购	理财
2020/11/12-11/13	116	EB4395-光银现金 A	炒股
2020/11/16	29.67	招商银行受托理财申购	理财
合计	2,473.51		

注：2020年6月18日、2020年10月19日分别收到分红款1080.44万元、144.97万元至兴业证券新三板开户账户中，其中2020年10月22日至26日转出935.43万元至银行账户，其余资金留在股票账户中；以上流水筛选范围为5万以上消费支出。

二、是否存在最终流向发行人客户、供应商或密切相关方的情形，是否存在体外资金循环

由上可以看出，发行人实际控制人、董监高分红主要用于炒股、购买理财产品、家庭往来、个人消费、朋友间资金周转等，资金用途不存在异常情况；发行

人实际控制人、董监高对上述分红款的具体用途不存在直接或间接流向发行人客户、供应商或密切相关方的情形，不存在体外资金循环。

第二部分、中介机构核查意见

一、核查程序

针对上述事项，保荐机构和申报会计师执行了以下核查程序：

1、获取发行人董事、监事、高级管理人员、核心技术人员、主要财务人员及其配偶以及主要业务人员报告期内的银行流水，核查现金分红相关资金的具体使用情况；

2、对发行人董事、监事、高级管理人员、核心技术人员、主要财务人员及其配偶以及主要业务人员报告期内的银行流水中 5 万元以上资金往来情况进行重点核查，核实资金的具体用途是否存在异常，分析款项性质及交易对手方的合理性，询问资金实际用途并取得必要的交易背景资料等；结合发行人主要客户、供应商名单和国家企业信用信息公示等公开渠道查询复核资金流水往来对象是否为主要客户、供应商及其主要经办人员；

3、获取上述人员银行流水完整性声明函。

二、核查意见

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

1、发行人实际控制人、董监高的现金分红主要用于炒股、购买理财产品、家庭往来、个人消费、朋友间资金周转等，资金用途不存在异常情况；

2、发行人实际控制人、董监高对上述分红款的具体用途不存在直接或间接流向发行人客户、供应商或密切相关方的情形，不存在体外资金循环。

18. 关于其他

18.1 根据申报材料，发行人 2021 年、2022 年的税收滞纳金分别为 81.04 万元、93.50 万元。发行人 2020 年、2021 年其他应收款中包括对北京市东城区人民法院和北京市海淀区人民法院的保证金。

请发行人说明税收滞纳金的形成原因及计算依据，对法院保证金的形成原因，是否存在违法违规的情形，企业内部控制是否健全有效。

请保荐机构、发行人律师说明核查依据、过程，并发表明确核查意见。

第一部分、发行人说明

一、税收滞纳金的形成原因及计算依据，是否存在违法违规的情形

（一）税收滞纳金的形成原因及计算依据

报告期内，发行人税收滞纳金的具体情况如下：

单位：万元

项目	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
营业外支出-滞纳金支出	43.06	93.50	81.04	-

报告期内，发行人税收滞纳金的形成原因及计算依据具体如下：

税款补缴年度	缴纳主体	税款类型	形成原因	税款对应年度	逾期未缴 纳金额 （万元）	补缴时 间	对应滞 纳金金 额（万 元）	目前是否 存在未缴 纳的税款 及滞纳金
2021 年 度	昆仑 联通	企业 所得 税	所得税重 新申报	2018 年度	53.60	2021/1 2/30	25.30	否
				2020 年度	414.63	2021/1 2/30	44.16	否
		印花 税	未及时申 报	2021 年度	5.49	2021/9/ 8	0.15	否
	北京 自胜	企业 所得 税	所 得 税 重 新 申 报	2018 年度	1.18	2021/1 2/29	0.56	否
				2020 年度	102.10	2021/1 2/30	10.87	否
总计							81.04	-

2022 年 度	昆仑 联通	企业 所得 税	所得税重 新申报	2020 年度	131.69	2022/6/ 22	25.48	否
	北京 自胜			2018 年度	0.83	2022/6/ 20	0.47	否
	昆联 数码			2018 年度	120.09	2022/6/ 29	67.55	否
总计							93.50	-
2023 年 1-6 月	昆仑 联通	企业 所得 税	所得税重 新申报	2019 年度	30.42	2023/5/ 26	16.56	否
				2020 年度	45.48	2023/5/ 26	16.49	否
	北京 自胜	企业 所得 税	所得税重 新申报	2020 年度	18.73	2023/5/ 29	6.82	否
	昆联 数码	企业 所得 税	所得税重 新申报	2020 年度	8.76	2023/5/ 29	3.19	否
总计							43.06	-

综上，报告期内发行人税收滞纳金的形成原因主要系年度企业所得税汇算清缴后，发行人自查进行账务调整，同步对报告期内企业所得税年度纳税申报表进行了更正申报，以及存在部分未及时申报印花税的情况。

根据《中华人民共和国税收征收管理法》第三十二条的规定，纳税人未按照规定期限缴纳税款的，扣缴义务人未按照规定期限解缴税款的，税务机关除责令限期缴纳外，从滞纳税款之日起，按日加收滞纳税款万分之五的滞纳金。截至本问询回复签署之日，发行人已根据更正后的企业所得税以及印花税补缴了税款及相应的滞纳金。

（二）是否存在违法违规的情形

根据国家税务总局北京市石景山区税务局第一税务所出具的《无欠税证明》，截至 2023 年 6 月 30 日，发行人、北京自胜无欠税情形。根据上海市公共信用信息服务中心出具的《市场主体专用信用报告（替代有无违法记录证明专用版）》，截至 2023 年 6 月 30 日，昆联数码在税务领域不存在违法记录。

根据发行人提供的税款缴纳凭证及发行人的说明，截至本问询回复签署之日，发行人已按照相关规定补缴税款并缴纳税收滞纳金，不存在被税务主管部门行政

处罚的情形。

根据《中华人民共和国行政处罚法》《中华人民共和国税收征收管理法》及《国家税务总局关于税收优先权包括滞纳金问题的批复》等相关规定，税收滞纳金在征缴时视同税款管理，不属于行政处罚范畴，因此发行人上述滞纳金的缴纳不构成重大违法行为，不会对本次发行造成实质性法律障碍。

二、法院保证金的形成原因，是否存在违法违规的情形

发行人 2020 年、2021 年其他应收款中北京市东城区人民法院（以下称“东城区法院”）和北京市海淀区人民法院（以下称“海淀区法院”）的保证金形成原因系发行人作为原告申请财产保全时向法院缴纳保证金，具体如下：

（一）2020 年东城区法院保证金的形成原因

2020 年发行人向东城区法院缴纳的保证金涉及发行人与青梧桐有限责任公司（以下称“青梧桐”）关于 Adobe 产品的买卖合同纠纷诉讼。

2019 年 11 月，因青梧桐未按合同约定向发行人履行付款义务，发行人向东城区法院提起诉讼，请求青梧桐支付拖欠合同价款及违约金，共计 14,674,803 元。同日，发行人向东城区法院提起财产保全申请，并缴纳财产保全的保证金 4,402,441 元。

2021 年 5 月，东城区法院将上述保证金 4,402,441 元退还给发行人。

（二）2021 年海淀区法院保证金的形成原因

2021 年发行人向海淀区法院缴纳的保证金涉及发行人与优舫（北京）信息科技有限公司（以下称“优舫信息”）关于 O365 产品及关于 Azure 产品的买卖合同纠纷诉讼，具体情况如下：

1、发行人与优舫信息关于 O365 产品的买卖合同纠纷诉讼

2021 年 1 月，因优舫信息未按合同约定向发行人履行付款义务，发行人向海淀区法院提起诉讼，请求优舫信息支付拖欠合同价款及违约金，共计 2,941,470 元。同日，发行人向海淀区法院提起财产保全申请，并缴纳财产保全的保证金 772,500 元。

2022 年 1 月，海淀区法院将上述保证金 772,500 元退还给发行人。

2、发行人与优舫信息关于 Azure 产品的买卖合同纠纷诉讼

2021 年 1 月，因优舫信息未按合同约定向发行人履行付款义务，发行人向海淀区法院提起诉讼，请求优舫信息支付拖欠合同价款及违约金，共计 976,500 元。同日，发行人向海淀区法院提起财产保全申请，并缴纳财产保全的保证金 258,000 元。

2022 年 1 月，海淀区法院将上述保证金 258,000 元退还给发行人。

综上，发行人 2020 年、2021 年其他应收款中东城区法院和海淀区法院的保证金形成原因均系发行人作为原告申请财产保全时向法院缴纳的保证金，截至本问询回复签署之日，上述法院保证金均已退还给发行人，上述案件均已完结，不存在违法违规的情形。

三、企业内部控制是否健全有效

发行人已按照《企业内部控制基本规范》（财会[2008]7 号）和相关规定于 2023 年 6 月 30 日在所有重大方面保持了与财务报表相关的有效的内部控制，并结合公司实际情况，逐步建立健全了公司内部控制制度。

在货币资金管理方面，发行人制定了《费用报销制度》《公司资金管理制度》等有关货币资金的内部控制制度；在募集资金使用管理方面，发行人制定了《募集资金管理制度》；在对外投资方面，发行人制定了《对外投资管理办法》；在关联交易管理方面，发行人制定了《关联交易管理办法》；在对外担保管理方面，发行人制定了《对外担保管理办法》等。发行人相关制度的设计和规定合理，经济业务的处理有明确的授权和审核程序，相关部门和人员能严格遵循各项制度。

综上，发行人内部控制健全有效。

第二部分、中介机构核查意见

一、核查程序

针对上述事项，保荐机构、发行人律师执行了以下核查程序：

1、查阅中汇会计师出具的《审计报告（2023 年 6 月 30 日）》、《关于北京昆仑联通科技发展股份有限公司内部控制的鉴证报告》（中汇会鉴[2023]6878

号）、《关于北京昆仑联通科技发展股份有限公司内部控制的鉴证报告》（中汇会鉴[2023]9184 号）；

2、查阅发行人提供的记账凭证、税款缴纳凭证；

3、查阅国家税务总局北京市石景山区税务局第一税务所针对发行人、北京自胜出具的《无欠税证明》、上海市公共信用信息服务中心针对昆联数码出具的《市场主体专用信用报告（替代有无违法记录证明专用版）》；

4、查阅发行人提供的诉讼材料及发行人的说明；

5、查阅发行人提供的《费用报销制度》《公司资金管理制度》等制度文件；

6、对发行人董事长、法务部负责人及财务总监进行访谈，确认发行人相关制度的设计和规定合理，经济业务的处理有明确的授权和审核程序，相关部门和人员能严格遵循各项制度。

二、核查意见

经核查，保荐机构、发行人律师认为：

1、发行人税收滞纳金的形成原因主要系年度企业所得税汇算清缴后，发行人自查进行账务调整，同步对发行人报告期内企业所得税年度纳税申报表进行了更正申报，以及存在部分未及时申报印花税的情况，发行人已根据更正后的企业所得税以及印花税补缴了税款及相应的滞纳金，不构成重大违法行为，不会对本次发行造成实质性法律障碍；发行人 2020 年、2021 年其他应收款中东城区法院和海淀区法院的保证金形成原因均系发行人作为原告申请财产保全时向法院缴纳的保证金，截至本问询回复签署日，上述法院保证金均已退还给发行人，涉及的相关案件均已完结，不存在违法违规的情形；

2、发行人内部控制健全有效。

18.2 根据申报材料，截至 2022 年 12 月 31 日，公司共有 12 名员工由第三方人力资源机构根据当地标准缴纳社会保险和住房公积金，占公司员工总数 2.15%。报告期内，发行人存在委托第三方人力资源服务机构为部分员工代缴社会保险和公积金情况。

请发行人说明：（1）第三方人力资源机构的背景和具体情况，是否与发行人存在关联关系，是否存在替发行人代垫成本或费用的情形；（2）发行人委托第三方人力资源服务机构为部分员工代缴社会保险和公积金是否合法合规，是否构成重大违法违规行为，是否存在被相关部门追责处罚的风险。

请保荐机构、发行人律师说明核查依据、过程，并发表明确核查意见，并对是否构成重大违法违规行为发表明确意见。

【问题回复】

第一部分、发行人说明

一、第三方人力资源机构的背景和具体情况，是否与发行人存在关联关系，是否存在替发行人代垫成本或费用的情形

（一）第三方人力资源机构的背景和具体情况

1、发行人委托第三方人力资源机构的背景

发行人部分员工因工作需要长期在南京、苏州、常州、杭州、郑州等发行人及其子公司注册地以外城市工作，因人数较少，基于管理成本、运营效率等因素，发行人未在上述全部地区设立分支机构，自身无法为上述部分员工在当地为其缴纳社保及住房公积金。为保障员工权益及待遇，报告期内发行人委托北京外企德科人力资源服务上海有限公司（以下称“外企德科”）、北京众合天下管理咨询有限公司（以下称“众合天下”）两家第三方人力资源机构为部分员工在南京、苏州、常州、杭州、郑州等地根据当地标准缴纳社会保险费和住房公积金。

报告期内发行人通过第三方人力资源机构代缴部分员工社保、公积金的具体情况如下：

截至时间	在册员工数 (人)	社会保险、住房公 积金代缴人数(人)	代缴人数 占比	外企德科代 缴人数(人)	众合天下代 缴人数(人)

2020.12.31	491	9	1.83%	5	4
2021.12.31	543	12	2.21%	9	3
2022.12.31	559	12	2.15%	12	0
2023.06.30	560	13	2.32%	13	0

2、第三方人力资源机构的背景

（1）外企德科

外企德科的具体情况如下：

公司名称	北京外企德科人力资源服务上海有限公司
统一社会信用代码	913100007776072078
住所	上海市黄浦区中山南路 589 号 1 楼、8 楼
法定代表人	温沁山
企业类型	有限责任公司（中外合资）
成立日期	2005 年 7 月 5 日
经营期限	2005 年 7 月 5 日至 2040 年 11 月 3 日
股权结构	北京外企人力资源服务有限公司持股 51%，中国香港公司 Adecco Personnel Limited 持股 49%
主要人员	董事长为温沁山，董事为宋菲菲、孙康、邢颖、MARGARET JACK、倪瀛、DAVID NORMAN PRINCE，监事为 LEE IAN
经营范围	人才供求信息收集、整理、储存、发布和咨询服务；人才推荐；人才招聘；人才派遣；家庭劳务服务；经济信息咨询（金融信息服务除外）、企业管理咨询；人力资源外包服务；企业登记代理服务；以服务外包形式提供财务和代理记账；保险兼业代理（健康保险、企业财产保险、人寿保险、意外伤害险）；为公民提供赴匈牙利、塞浦路斯、加拿大、法国、美国、德国、荷兰、瑞士定居、探亲、访友、继承财产和其他非公务活动提供信息介绍、沟通联系、境外安排、签证申办（签证地：上海市静安区恒丰路299号201等）及相关的服务；翻译服务；营销策划和市场推广（不含广告）；劳务派遣；业务流程外包服务、接受金融机构委托从事金融技术及金融业务流程外包、接受技术开发及技术服务业务流程外包；为企业提供培训服务；向外国企业驻沪机构提供聘用人员及服务，从事计算机系统集成专业领域内的技术开发、技术服务、技术咨询、技术转让。 【依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动】

外企德科为北京国际人力资本集团股份有限公司（600861）（以下称“北京人力”）的间接控股子公司，主要业务包括招聘服务、人才派遣、企业管理咨询、业务外包等。北京人力的控股股东为北京国有资本运营管理有限公司，实际控制人为北京市人民政府国有资产监督管理委员会。

(2) 众合天下

众合天下的具体情况如下：

公司名称	北京众合天下管理咨询有限公司
统一社会信用代码	911101055674641800
住所	北京市朝阳区永安东里 16 号第 3 层 302 单元
法定代表人	杨守国
企业类型	有限责任公司（法人独资）
成立日期	2010 年 12 月 29 日
经营期限	2010 年 12 月 29 日至 2030 年 12 月 28 日
股权结构	海南众合云睿科技有限公司持股 100%（海南众合云睿科技有限公司由余清泉、胡万军分别持股 70%、30%）
主要人员	执行董事、经理为杨守国，监事为胡万军，财务负责人为蒋颖婷
经营范围	一般项目：企业管理咨询；技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广；软件开发；计算机系统服务；广告发布；广告设计、代理；广告制作；组织文化艺术交流活动；人力资源服务（不含职业中介活动、劳务派遣服务）；劳务服务（不含劳务派遣）；会议及展览服务。（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动）许可项目：职业中介活动；劳务派遣服务。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动，具体经营项目以相关部门批准文件或许可证件为准）（不得从事国家和本市产业政策禁止和限制类项目的经营活动。）

(二) 是否与发行人存在关联关系，是否存在替发行人代垫成本或费用的情形

截至本问询回复签署日，外企德科、众合天下系专业从事人力资源服务的机构，与发行人不存在关联关系。截至 2023 年 6 月 30 日，外企德科、众合天下为发行人部分员工缴纳的社会保险费和住房公积金均由发行人最终承担，不存在替发行人代垫成本或费用的情形。

综上，上述第三方人力资源机构与发行人不存在关联关系，不存在替发行人代垫成本或费用的情形。

二、发行人委托第三方人力资源服务机构为部分员工代缴社会保险和公积金是否合法合规，是否构成重大违法违规行为，是否存在被相关部门追责处罚的风险

(一) 发行人委托第三方人力资源服务机构为部分员工代缴社会保险和公

公积金是否合法合规

《中华人民共和国社会保险法》（以下称“《社会保险法》”）第五十八条规定：“用人单位应当自用工之日起三十日内为其职工向社会保险经办机构申请办理社会保险登记。”《住房公积金管理条例》第十五条规定：“单位录用职工的，应当自录用之日起 30 日内向住房公积金管理中心办理缴存登记，并办理职工住房公积金账户的设立或者转移手续。”因此，用人单位应当以自己的名义为其员工办理社会保险及住房公积金登记，并根据《社会保险法》《住房公积金管理条例》等相关规定，依法足额缴纳社会保险费及住房公积金。

发行人及其控股子公司为解决员工实际需求委托第三方代理机构代为缴纳社会保险费及住房公积金并承担了相关费用。但发行人及其控股子公司未以自己的名义为部分员工办理社会保险及住房公积金登记，虽实质承担了相关费用，但登记及缴纳方式不符合相关法律法规规定。

（二）是否构成重大违法违规行为，是否存在被相关部门追责处罚的风险

《社会保险法》第八十四条规定：“用人单位不办理社会保险登记的，由社会保险行政部门责令限期改正；逾期不改正的，对用人单位处应缴社会保险费数额一倍以上三倍以下的罚款，对其直接负责的主管人员和其他直接责任人员处五百元以上三千元以下的罚款。”《住房公积金管理条例》第三十七条规定：“违反本条例的规定，单位不办理住房公积金缴存登记或者不为本单位职工办理住房公积金账户设立手续的，由住房公积金管理中心责令限期办理；逾期不办理的，处 1 万元以上 5 万元以下的罚款。”

基于此，发行人及其控股子公司委托第三方代理机构为部分员工代为缴纳社会保险费及住房公积金的行为存在被相关部门予以行政处罚的风险，但不构成重大违法违规行为，具体如下：

1、代缴人数较少且发行人计划进一步降低代缴人数

发行人及其控股子公司委托第三方代理机构代缴社会保险费及住房公积金涉及的员工人数较少，占在册员工人数比例约 2%。发行人计划在外派员工人数密集的地区设立分支机构，为相关员工按照当地标准缴纳社会保险费及住房公积金。

金，保障员工权益及待遇，降低社会保险费及住房公积金代缴人数。

2、代缴具备合理理由，发行人承担代缴社会保险费及住房公积金费用

发行人受限于社会保险费及住房公积金属地缴纳管理的客观条件，基于相关员工个人意愿，委托专业第三方机构代为缴纳社会保险费及住房公积金，截至本问询回复签署日，发行人已实际承担了其应为该等员工缴纳的社会保险费及住房公积金的费用。

3、代缴员工已出具同意代缴的承诺函

上述涉及社会保险费及住房公积金代缴的员工均已出具《承诺函》，说明委托第三方机构在发行人住所地以外地缴纳社会保险费和住房公积金为其真实、自愿的意思表示，发行人已按时、足额缴纳社会保险费和住房公积金，其劳动权益已获得保障，不存在纠纷和任何潜在纠纷，其在发行人工作期间及离职后，不会就此事项提起劳动仲裁、诉讼或其他任何形式的权利主张。

4、发行人及其控股子公司不存在因违反劳动保障等相关法律法规受到行政处罚的情况，不存在诉讼、仲裁等劳动纠纷

截至本问询回复签署日，发行人及其控股子公司不存在因违反劳动保障等相关法律法规受到行政处罚或被行政监管部门要求限期改正等情况，也不存在因第三方代理机构为部分员工代为缴纳社会保险费及住房公积金的行为产生劳动纠纷，涉及诉讼、仲裁等情况。

5、涉及代缴社会保险费及住房公积金的主体发行人及昆联数码已取得主管部门出具的合规证明

（1）发行人

根据北京市海淀区人力资源和社会保障局于 2023 年 2 月 24 日及 2023 年 7 月 20 日出具的《回复》（京海人社查回字 2023206 号、京海人社查回字 2023534 号），发行人在 2020 年 1 月至 2023 年 6 月期间在北京市海淀区不存在因违反劳动保障法律法规和规章行为而受到人力资源和社会保障行政部门给予的行政处理和行政处罚记录。

根据北京市石景山区社会保险事业管理中心于 2023 年 2 月 20 日及 2023 年

7月18日出具的《社会保险费缴纳证明》，发行人自2020年1月至2023年6月期间依法参加社会保险，无欠缴，社会保险稽核记录中无社会保险方面违法行为记录且尚未改正的情况。

根据北京住房公积金管理中心于2023年2月21日及2023年7月21日出具的《企业上市合法合规缴存住房公积金信息查询结果》，发行人于2020年1月1日至2023年6月30日不存在被处罚信息，不存在未完结投诉案件。

（2）昆联数码

根据上海市社会保险事业管理中心于2023年2月14日出具的《单位参加城镇社会保险基本情况》，昆联数码截至2023年1月无社会保险欠缴情况。

根据“信用上海”网站（<http://credit.fgw.sh.gov.cn/>）查询的《法人劳动监察行政处罚信用报告》，昆联数码自2020年1月1日至2023年2月9日期间不存在劳动监察类行政处罚。

根据上海市公积金管理中心于2023年2月1日出具的《上海市单位住房公积金缴存情况证明》，昆联数码住房公积金账户处于正常缴存状态，未有上海市公积金管理中心行政处罚记录。

根据“信用上海”网站（<http://credit.fgw.sh.gov.cn/>）查询的《市场主体专用信用报告（替代有无违法记录证明专用版）》，昆联数码2023年1月1日至2023年6月30日在人力资源社会保障领域不存在违法违规受到行政处罚等情况。

基于上述，截至2023年6月30日，行政主管部门针对发行人及昆联数码的社会保险费及住房公积金缴纳情况已出具合规证明，发行人及昆联数码不存在因违反劳动保障等相关法律法规受到行政处罚的情况。

6、控股股东及实际控制人已出具承诺

发行人控股股东、实际控制人胡衡沅已出具《关于社保及公积金缴纳瑕疵的承诺函》，若发行人及其控股子公司因报告期内存在未严格按照国家法律规定为员工及时、足额缴纳社会保险费和住房公积金的情况，导致发行人及其控股子公司因上述事项受到主管机关处罚，或任何利益相关方以任何方式提出权利要求且

该等要求获主管部门支持，其承诺将无条件、不可撤销、连带地承担相关补缴、罚款、补偿或赔偿责任。如胡衡沅违反上述承诺，发行人有权将应付胡衡沅的现金分红予以暂扣，直至胡衡沅实际履行上述承诺义务为止。

综上，发行人及其控股子公司委托第三方代理机构为部分员工代为缴纳社会保险费及住房公积金的行为存在被相关部门追责处罚的风险，但不构成重大违法违规行，对本次发行上市不构成实质性法律障碍。

第二部分、中介机构核查意见

一、核查程序

针对上述事项，保荐机构、发行人律师执行了以下核查程序：

1、查阅昆联数码与外企德科签署的《人事委托服务合同》、外企德科的营业执照及其出具的代缴证明；

2、查阅发行人与众合天下签署的《五险一金代理服务协议》、众合天下的营业执照及其出具的代缴证明；

3、查阅代缴社保公积金的银行回单、代缴员工出具的承诺函；

4、通过国家企业信用信息公示系统、信用中国、企查查、百度等网站进行公开信息查询，对发行人董事、监事、高级管理人员填写的问卷调查表进行核查，确认外企德科、众合天下与发行人不存在关联关系；

5、查阅北京人力《重大资产置换及发行股份购买资产并募集配套资金暨关联交易报告书》、2022年年度报告等公开披露文件；

6、访谈外企德科负责人，确认外企德科与发行人不存在关联关系，不存在替发行人代垫成本或费用的情形；

7、取得发行人的说明；

8、查阅发行人及昆联数码所在地社会保险、住房公积金主管部门出具的合规证明；

9、通过国家企业信用信息公示系统、中国裁判文书网、人民法院公告网、中国执行信息公开网、信用中国、企查查、百度等网站进行公开信息查询，确认发行人及昆联数码不存在因委托第三方机构代缴社会保险费、住房公积金而受到行政处罚或发生劳动纠纷的情形；

10、取得发行人控股股东、实际控制人胡衡沅出具的《关于社保及公积金缴纳瑕疵的承诺函》；

11、对发行人人力资源部负责人及法务部负责人进行访谈。

二、核查意见

经核查，保荐机构、发行人律师认为：

1、报告期内发行人委托外企德科、众合天下两家第三方人力资源机构为部分员工在南京、苏州、常州、杭州、郑州等地根据当地标准缴纳社会保险费和住房公积金；外企德科、众合天下与发行人不存在关联关系，不存在替发行人代垫成本或费用的情形；

2、发行人委托第三方人力资源服务机构为部分员工代缴社会保险费和公积金不符合相关法律法规规定，存在被相关部门追责处罚的风险，但不构成重大违法违规行为，对本次发行上市不构成实质性法律障碍。

18.3 请发行人说明：（1）认定不存在同业竞争关系时，是否已经审慎核查并完整地披露发行人控股股东、实际控制人及其近亲属直接或间接控制的全部企业（含已注销、已吊销、已转让企业）；（2）是否简单依据经营范围对同业竞争做出判断，是否仅以经营区域、细分产品、细分市场不同来认定不构成同业竞争。

请保荐机构、发行人律师说明核查依据、过程，并发表明确核查意见。

【问题回复】

第一部分、发行人说明

一、认定不存在同业竞争关系时，是否已经审慎核查并完整地披露发行人控股股东、实际控制人及其近亲属直接或间接控制的全部企业（含已注销、已吊销、已转让企业）

除发行人及其控股子公司外，发行人控股股东、实际控制人胡衡沅直接或间接控制的企业为昆仑合伙，昆仑合伙为发行人员工持股平台，不从事实际经营，与发行人不存在同业竞争关系。胡衡沅近亲属不存在直接或间接控制的企业。

发行人在认定同业竞争关系时，已将控股股东直接、间接控制的企业，以及实际控制人及其近亲属所直接、间接控制的企业纳入了同业竞争核查范围，发行人已经审慎核查并完整披露了发行人控股股东、实际控制人及其近亲属直接或间接控制的全部企业。

二、是否简单依据经营范围对同业竞争做出判断，是否仅以经营区域、细分产品、细分市场的不同来认定不构成同业竞争

昆仑合伙为发行人员工持股平台，不从事实际经营，与发行人不存在同业竞争的情况。

发行人控股股东、实际控制人胡衡沅已出具《关于避免同业竞争的承诺函》，具体承诺如下：

“一、截至本承诺函出具之日，本人及本人所控制的其他企业目前没有以任何形式于中国境内和境外从事与昆仑联通及其控制企业所从事的主营业务构成

或可能构成直接或间接竞争关系的业务或活动。

二、自本承诺函签署之日起，本人及本人所控制的其他企业在中国境内和境外将继续不直接或间接从事或参与对昆仑联通及其控制企业从事的主营业务构成直接或间接竞争关系的业务或活动。

三、对本人直接或间接控制的其他企业，本人将通过各公司的股东（大）会、董事会（执行董事）等公司治理机制和派出机构及人员（包括但不限于董事、高级管理人员）敦促该等企业履行本承诺项下的义务，并愿意对违反上述承诺而给昆仑联通或其控制企业造成的经济损失承担赔偿责任。

四、本人保证不为自身或者他人谋取属于昆仑联通或其控制企业的商业机会，自营或者为他人经营与昆仑联通或其控制企业从事的主营业务。如从任何第三方获得的商业机会与昆仑联通或其控制企业经营的主营业务构成竞争或可能构成竞争，本人将立即通知昆仑联通，并应促成将该商业机会让予昆仑联通及其控制企业或采用任何其他可以被监管部门所认可的方案，以最终排除本承诺人对该等商业机会所涉及资产/股权/业务之实际管理、运营权，从而避免与昆仑联通及其控制企业所从事主营业务形成同业竞争的情况。

五、本人保证有权签署本承诺函，且本承诺函一经本人签署，即对本人构成有效的、合法的、具有约束力的责任。本承诺函所载承诺事项在本人作为昆仑联通控股股东/实际控制人期间持续有效，且不可撤销。如违反以上承诺，本人愿意承担由此产生的责任。”

综上，发行人在认定不存在同业竞争时，并非简单依据经营范围对同业竞争做出判断，亦并非仅以经营区域、细分产品、细分市场不同来认定不构成同业竞争。

第二部分、中介机构核查意见

一、核查程序

针对上述事项，保荐机构、发行人律师执行了以下核查程序：

1、查阅胡衡沅填写的问卷调查表及其出具的《关于避免同业竞争的承诺函》；

2、通过企查查、天眼查等网站进行公开信息查询，确认发行人同业竞争核查范围；

3、取得发行人、昆仑合伙的说明，了解其是否与发行人存在同业竞争关系；

4、查阅昆仑合伙的合伙协议、营业执照等工商登记资料、2022 年财务报表。

二、核查意见

经核查，保荐机构、发行人律师认为：

1、除发行人及其控股子公司外，发行人控股股东、实际控制人胡衡沅及其近亲属直接或间接控制的企业为昆仑合伙，昆仑合伙为发行人员工持股平台，不从事实际经营，与发行人不存在同业竞争关系；在认定同业竞争关系时，发行人已经审慎核查并完整披露了发行人控股股东、实际控制人及其近亲属直接或间接控制的全部企业；

2、发行人在认定不存在同业竞争时，并非简单依据经营范围对同业竞争做出判断，亦并非仅以经营区域、细分产品、细分市场不同来认定不构成同业竞争。

18.4 请发行人补充披露：（1）董事、监事的具体提名人；（2）在招股说明书中明确具体的上市标准；（3）根据公开资料，无北京世纪永通科技发展有限公司的信息。请发行人说明晋健简历中相关信息是否准确。

【问题回复】

第一部分、发行人补充披露

一、董事、监事的具体提名人

发行人在招股说明书“第四节 发行人基本情况”之“十、董事、监事、高级管理人员及其他核心人员基本情况”处补充披露如下：

（一）董事情况

截至本招股说明书签署日，公司董事会由 7 名成员组成，其中包括 3 名独立董事，公司董事由股东大会选举产生，每届任期三年，任期届满可连选连任；独立董事任期三年，独立董事连任不得超过两届。

公司董事名单及简历如下：

序号	姓名	职务	本届任期	提名人
1	胡衡沅	董事长	2022 年 1 月-2025 年 1 月	晋健
2	崔岳	董事	2022 年 1 月-2025 年 1 月	胡衡沅
3	严强	董事	2022 年 1 月-2025 年 1 月	胡衡沅
4	左贤超	董事	2022 年 1 月-2025 年 1 月	胡衡沅
5	高岩	独立董事	2022 年 1 月-2025 年 1 月	胡衡沅
6	张维存	独立董事	2022 年 1 月-2025 年 1 月	胡衡沅
7	田豪	独立董事	2022 年 1 月-2025 年 1 月	胡衡沅

...

（二）监事会情况

截至本招股说明书签署日，公司监事会由 3 名成员组成，其中包括 2 名股东代表监事和 1 名职工代表监事。股东代表监事由股东大会选举产生，职工代表监事由职工代表大会选举产生。每届监事任期为三年。

公司监事名单及简历如下：

序号	姓名	职务	本届任期	提名人

1	毛艳丽	监事会主席	2022 年 1 月-2025 年 1 月	胡衡沅
2	王成	监事	2022 年 12 月-2025 年 1 月	胡衡沅
3	刘潇	职工代表监事	2022 年 1 月-2025 年 1 月	职工代表大会

...

二、在招股说明书中明确具体的上市标准

发行人已在招股说明书“第二节 概览”之“八、发行人选择的具体上市标准”处将具体的上市标准披露如下：

根据《上海证券交易所股票上市规则（2023年修订）》，公司选择的主板上市标准为第（一）项标准：“最近三年净利润均为正，且最近三年净利润累计不低于1.5亿元，最近一年净利润不低于6,000万元，最近三年经营活动产生的现金流量净额累计不低于1亿元或者营业收入累计不低于10亿元”。

公司2020年度、2021年度、2022年度归属于发行人股东的净利润分别为7,473.09万元、7,825.83万元、8,986.94万元，扣除非经常性损益后归属于母公司股东的净利润分别为7,038.09万元、7,484.45万元、8,445.13万元，扣除非经常性损益前后孰低的净利润均为正且累计不低于人民币1.5亿元，最近一年净利润不低于6,000.00万元。

公司2020年度、2021年度和2022年度经营活动产生的现金流量净额分别为10,373.60万元、2,550.80万元和10,323.87万元，累计不低于1亿元。

公司2020年度、2021年度和2022年度营业收入分别为132,513.44万元、165,078.99万元和206,705.99万元，累计不低于10亿元。

综上所述，公司财务指标符合上述标准。

三、根据公开资料，无北京世纪永通科技发展有限公司的信息。请发行人说明晋健简历中相关信息是否准确

通过查询天眼查、企查查的公开资料及晋健的问卷调查表，发行人关于晋健简历中对于北京世纪永通科技发展有限公司的信息披露有误，发行人已更正有误信息，在招股说明书“第四节 发行人基本情况”之“十、董事、监事、高级管理人员及其他核心人员基本情况”之“（三）高级管理人员”处修改如下：

3、晋健

晋健先生，1965年生，中国籍，无境外永久居留权，北京航空航天大学硕士研究生学历。1998年入职昆仑有限，为公司创始人之一。1998年8月至2001年12月，担任昆仑有限总经理。2001年12月至2005年12月，担任北京世纪永通数码科技有限公司总经理。2005年12月至2008年12月，任北京双健塑料包装制品有限公司财务总监。2008年12月至2015年11月担任昆仑有限财务总监。2015年12月至2021年9月，担任公司董事、财务总监。2021年9月至今，担任公司董事会秘书、财务总监。

18.5 请发行人说明：申报材料中提供的原始报表财务数据与未经更正申报的原始纳税申报表是否存在差异，申报报表和招股说明书中财务信息与公司在全国中小企业股份转让系统挂牌时的披露信息是否存在差异。

请保荐机构、申报会计师说明核查依据、过程，并发表明确核查意见。

【问题回复】

第一部分、发行人说明

一、申报材料中提供的原始报表财务数据与未经更正申报的原始纳税申报表是否存在差异

1、2020 年申报材料中提供的原始报表财务数据与未经更正申报的原始纳税申报表存在差异情况如下：

单位：万元

项目	差异金额	差异原因
资产类	2,429.37	
货币资金	-1.44	公司银行账户中包含工会账户，将该账户调出
应收票据	-69.39	公司将承兑银行为信用等级较高的银行（15 家）的银行承兑汇票重分类至应收款项融资；（15 家信用等级较高的银行包含中国工商银行、中国农业银行、中国银行、中国建设银行、中国邮政储蓄银行、交通银行等 6 家国有大型商业银行和招商银行、浦发银行、中信银行股份有限公司、兴业银行、平安银行、光大银行、华夏银行、民生银行、浙商银行等 9 家上市股份制银行）
应收账款	3,088.29	公司前期未严格执行收入确认单据支撑性检查，导致收入确认期间与业务支持性资料单据所属期间不一致而出现收入确认跨期情形和收入确认不完整的情形，公司更正调整收入跨期而增加应收账款 9,108.82 万元，款项性质重分类调整减少应收账款 5,814.33 万元，因调整应收账款补提坏账准备而减少应收账款 206.20 万元
应收款项融资	69.39	参见应收票据
预付款项	-4,582.17	按照权责发生制原则重新计算房租、物业的摊销，调整减少预付款项 185.80 万元，款项性质重分类列报减少预付款项 4,396.37 万元
其他应收款	831.13	款项性质重分类列报增加其他应收款 918.24 万元，调整未及时结转的费用支出减少其他应收款 32.76 万元，由于调整其他应收款补提坏账准备导致其他应收款减少 54.35 万元

项目	差异金额	差异原因
存货	3,540.04	公司存在未正确记录存货所属期间及性质分类不准确的情形，调整暂估不及时增加存货 3,958.76 万元，调整成本结转不及时减少存货 209.45 万元，存货性质分类不准确重分类减少存货 167.73 万元，重新对存货余额进行减值测试，补提存货跌价准备导致存货减少 41.54 万元
合同资产	112.92	按照新收入准则重分类调整
其他流动资产	-515.54	短期房租、物业费及未抵扣进项税、预缴所得税等按照款项性质重分类列报
固定资产	-14.65	重新测算累计折旧调整
长期待摊费用	-15.29	重新测算费用调整
递延所得税资产	-13.93	调整应收账款、其他应收款、存货跌价准备等影响的递延所得税调整
负债类	1,371.01	
应付账款	6,659.79	公司前期未严格执行收入确认单据支撑性检查，收入确认存在跨期情形，成本结转也存在跨期的情形，重新梳理业务单据调整增加应付账款 6,699.36 万元，未及时暂估的存货调整增加应付账款 3,958.76 万元，根据梳理后的应付账款性质及负数重分类列报调整减少应付账款 3,998.33 万元
合同负债	-5,808.96	根据重新梳理后的应收账款负数重分类列报调整
应付职工薪酬	-9.98	款项性质重分类调整
应交税费	-396.65	根据调整事项对企业所得税和增值税影响的综合调整
其他应付款	41.56	主要调整增加已发生未及时暂估的房租、招待费等
其他流动负债	885.25	主要为对待转销项税的调整
权益类	1,058.36	
盈余公积	522.42	根据调整事项对盈余公积的影响的综合调整
未分配利润	535.95	根据调整事项对未分配利润影响的综合调整
损益类（净利润）	1,857.53	
营业收入	-3,764.88	公司因前期未严格执行收入确认单据支撑性检查，重新梳理调整增加营业收入 6,370.73 万元，增加营业成本 3,974.19 万元；返点业务重分类列报同时调减营业收入和营业成本 355.94 万元；提高报表质量信息对公有云业务由总额法调整为净额法列报，同时调减营业收入和营业成本 9,779.67 万元；梳理各项费用与营业成本重分类调整增加营业成本 402.13 万元。综合调减营业收入 3,764.88 万元，调减营业成本 5,759.29 万元
营业成本	-5,759.29	
销售费用	56.64	按照权责发生制原则梳理销售费用，调整减少 420.15 万元，根据款项性质重新分类列报调整增加 476.79 万元
管理费用	-611.21	按照权责发生制原则梳理管理费用，调整增加 25.79 万元，

项目	差异金额	差异原因
		根据款项性质重新分类列报调整减少 637.00 万元
研发费用	-229.80	根据款项性质重新分类列报调整
财务费用	21.80	调整汇兑损益增加 8.20 万元, 其他增加为款项性质重分类调整
投资收益	54.50	款项性质重分类列报调整
公允价值变动收益	-56.32	款项性质重分类列报调整
信用减值损失	-305.38	重新梳理确认的债权根据坏账政策重新计算调整
资产减值损失	-41.08	补记存货跌价准备 41.54 万元; 转回合同资产减值 0.46 万
营业外支出	-28.27	款项性质重分类列报调整
所得税费用	579.44	根据调整事项对当期所得税费用的影响综合调整

注: 差异=调整后-调整前; 差异金额按照纳税主体进行统计

2、2021 年申报材料中提供的原始报表财务数据与未经更正申报的原始纳税申报表存在差异情况如下:

单位: 万元

项目	差异金额	差异原因
资产类	-967.47	
货币资金	-1.44	公司银行账户中包含工会账户, 将该账户调出
应收票据	-86.25	公司将承兑银行为信用等级较高的银行(15 家)的银行承兑汇票重分类至应收款项融资, 导致应收票据金额减少 85.00 万元, 补提坏账准备导致应收票据金额减少 1.25 万元
应收账款	-743.97	公司前期未严格执行收入确认单据支撑性检查, 导致收入确认期间与业务支持性资料单据所属期间不一致而出现收入确认跨期情形和收入确认不完整的情形, 公司更正调整收入跨期而减少应收账款 338.54 万元; 款项性质重分类调整减少应收账款 1.27 万元; 个别客户出现失信情况, 单项补提坏账准备而减少应收账款 410.49 万元; 重新计算坏账准备转回而增加应收账款 6.33 万元
应收款项融资	85.00	参见应收票据
预付款项	-255.05	重新梳理已完成项目补记结转成本调整减少预付款项 386.40 万元, 款项性质重分类列报调整增加预付款项 131.35 万元
其他应收款	-58.93	款项性质重分类列报调整增加其他应收款 15.98 万元, 调整未及时结转的费用支出减少其他应收款 56.56 万元, 重新测算补提坏账准备导致其他应收款减少 18.35 万元

项目	差异金额	差异原因
存货	-53.14	存货性质分类不准确重分类调整减少存货 17.06 万元，重新对存货余额进行减值测试，补提存货跌价准备导致存货减少 36.08 万元
其他流动资产	-20.48	待抵扣进项税、预缴所得税等款项性质重分类列报调增 35.00 万元；费用结转调整减少 55.48 万元
固定资产	-14.14	重新测算累计折旧调整
使用权资产	3.60	重新测算使用权资产摊销调整
无形资产	-0.04	无形资产摊销尾差调整
长期待摊费用	48.14	重新测算费用调整
递延所得税资产	129.25	调整应收账款、其他应收款、存货跌价准备等影响的递延所得税调整
负债类	169.46	
应付账款	336.73	公司前期未严格执行收入确认单据支撑性检查，收入确认存在跨期情形，成本结转也存在跨期的情形，重新梳理业务单据调整增加应付账款 211.33 万元，根据梳理后的应付账款重分类列报调整增加 125.40 万元
合同负债	-167.32	根据重新审定的应收账款负数重分类列报调整
应交税费	-152.57	根据调整事项对企业所得税和增值税影响的综合调整
其他应付款	15.88	主要调整增加已发生未及时暂估的业务费用
其他流动负债	136.74	主要为对待转销项税的调整
权益类	-1,145.09	
盈余公积	-99.32	根据调整事项对盈余公积的影响的综合调整
未分配利润	-1,045.78	根据调整事项对未分配利润影响的综合调整
损益类（净利润）	-1,221.70	
营业收入	-3,331.25	公司因前期未严格执行收入确认单据支撑性检查，重新梳理调整减少营业收入 745.94 万元，增加营业成本 354.60 万元；返点业务重分类列报同时调增营业收入和营业成本 150.11 万元；提高报表质量信息对公有云业务由总额法调整为净额法列报，同时调减营业收入和营业成本 190.24 万元；梳理各项费用与营业成本重分类调整增加营业成本 13.66 万元；不能准确确认合同履行情形调整减少营业收入 2,545.18 万元，减少营业成本 2,392.47 万元。综合调减营业收入 3,331.25 万元，调减营业成本 2,064.34 万元
营业成本	-2,064.34	
销售费用	244.34	根据款项性质重新分类列报调整增加 235.63 万元；按照权责发生制原则梳理销售费用，调整增加 8.71 万元
管理费用	-306.15	根据重新测算装修费、使用权资产等摊销结果，调整增加销售费用 25.94 万元，款项性质重新分类列报调整减少销售费用 332.09 万元

项目	差异金额	差异原因
研发费用	82.80	根据款项性质重新分类列报调整
财务费用	54.86	主要为外币货币项目汇率调整
其他收益	9.89	根据款项性质重分类列报调整
信用减值损失	-295.83	重新梳理确认的债权根据坏账政策重新计算调整
资产减值损失	5.46	转回存货跌价准备
营业外收入	9.01	款项性质重分类列报调整减少 9.89 万元；确认客户违约补偿调整增加 18.90 万元
所得税费用	-392.54	根据调整事项对当期所得税费用的影响综合调整

注：差异=调整后-调整前

3、2022 年、2023 年半年报申报材料中提供的原始报表财务数据与未经更正申报的原始纳税申报表不存在差异。

二、申报报表和招股说明书中财务信息与公司在全国中小企业股份转让系统挂牌时的披露信息是否存在差异

发行人于 2021 年 3 月 17 日在全国股转系统终止挂牌，发行人未在全国股转系统中披露 2020 年年度报告。发行人本次申报报表和招股说明书中财务信息的报告期为 2020 年、2021 年、2022 年和 2023 年 1-6 月，与发行人在全国中小企业股份转让系统挂牌时的披露信息不存在重叠，因此财务信息不存在差异情况。

第二部分、中介机构核查意见

一、核查程序

针对上述事项，保荐机构和申报会计师执行了以下核查程序：

1、获取发行人及境内子公司向税务局申报的更正前及更正后的纳税申报表，核实主管税务机关受理时间，以及盖章确认情况，判断是否为当年实际向税务局报送的纳税申报表；

2、向发行人的管理层及财务负责人了解导致会计差错更正科目的具体原因；

3、将发行人申报文件中的申报报表与上述纳税申报表进行比对，复核差异调整事项的具体情况，检查差异调整依据的合理性及数据准确性；

4、核实原始财务报表与未经更正的纳税申报表的差异事项，对导致收入、

成本、费用等科目更正的具体原因进行逐项检查，关注更正事项是否合理，是否符合《企业会计准则第 28 号——会计政策、会计估计变更和会计差错更正》和相关会计准则的规定；

5、取得并检查更正项目相关的支持性文件，包括但不限于合同、签（验）收单等；

6、取得主管税务机关出具的发行人及境内子公司报告期内的合规纳税证明；

7、查阅发行人在全国中小企业股份转让系统挂牌时的披露信息情况。

二、核查意见

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

1、发行人 2020-2021 年会计差错更正符合《企业会计准则》和《监管规则适用指引——发行类第 5 号》第 9 条的相关规定，能够提供更可靠、更相关的会计信息，履行了必要的审批程序，不存在会计基础薄弱、通过会计差错更正调节报告期会计利润的情形；

2、发行人申报报表和招股说明书中财务信息与发行人在全国中小企业股份转让系统挂牌时的披露信息不存在差异。

18.6 根据申报材料，公司因相关信息包含商业秘密申请信息披露豁免，但未充分说明豁免的依据。

请发行人对照《证券期货法律适用意见第 17 号》第六条的相关规定，说明相关信息披露豁免申请是否符合可以豁免披露的情形。请中介机构按照《证券期货法律适用意见第 17 号》第六条进行核查，并发表明确核查意见。

【问题回复】

第一部分、发行人说明

一、对照《证券期货法律适用意见第 17 号》第六条的相关规定，说明相关信息披露豁免申请是否符合可以豁免披露的情形

根据《证券期货法律适用意见第 17 号》第六条的规定，涉及商业秘密或者其他因披露可能严重损害公司利益的，发行人关于信息豁免披露的申请文件应当逐项说明：（1）申请豁免披露的信息、该信息是否依据内部程序认定为商业秘密，发行人关于商业秘密的管理制度、认定依据、决策程序等；（2）申请豁免披露的信息是否属于已公开信息或者泄密信息；相关信息披露文件是否符合《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第 57 号——招股说明书》及相关规定要求，豁免披露是否对投资者决策判断构成重大障碍。

（一）申请豁免披露的信息、该信息是否依据内部程序认定为商业秘密，发行人关于商业秘密的管理制度、认定依据、决策程序等

发行人申请豁免披露的内容为发行人主要客户的具体名称、各供应商给予发行人的返点比例及发行人对主要客户的毛利率信息，发行人已依据内部程序将该信息认定为商业秘密，发行人关于商业秘密的管理制度、认定依据、决策程序具体如下：

1、商业秘密的管理制度

根据发行人提供的材料及说明，发行人已制定《信息披露管理办法》《保密制度》等商业秘密管理相关制度，对信息披露范围及保密范围作出了明确规定。同时，发行人亦与员工签署了附有商业秘密保密义务的劳动合同，保证员工在日

常工作中遵守相关保密要求。

2、商业秘密的认定依据

根据发行人与客户、供应商签署的业务合同、保密协议及相关客户、供应商的确认，发行人与相关客户、供应商约定双方不得向任何第三方披露合同内容或与合同相关的任何保密信息，发行人不得在双方合作用途之外未经授权而使用或披露客户、供应商的全部信息，包括但不限于客户、供应商的名称、商业模式、商业计划、价格体系等。

根据发行人的说明及该客户的确认，由于发行人与该客户之间的交易属于发行人与该客户经过多年商业谈判和合作的结果，该客户向发行人采购的产品属于客户核心生产数据，公示它会将客户部分核心生产机密暴露给竞争对手和其他利益相关方，将会对发行人及客户产生不利和不易控制的影响，包括但不限于损害发行人及客户的商业信誉、影响发行人客户业务经营中的商业谈判地位及业务合同履行、影响发行人与客户之间的合作关系等，严重损害发行人及客户的利益，因此该客户的具体名称属于发行人的商业机密信息。

根据发行人的说明及相关供应商的确认，发行人向各供应商购买的产品属于特殊核心产品，各供应商针对相关核心产品给予发行人的返点比例属于供应商价格体系的核心保密信息，不属于公开披露信息，公示它会将供应商的定价情况、优惠政策及磋商条件等核心信息暴露给竞争对手和其他利益相关方，将会对供应商在其市场领域的竞争地位产生不利影响，严重损害发行人与供应商之间的合作关系。因此各供应商给予发行人的返点比例信息属于发行人的商业机密信息。

根据发行人的说明，发行人对主要客户的毛利率属于发行人重要的商业机密，不属于公开披露信息，公开披露后将不利于发行人业务开展时的价格谈判，且竞争对手知悉发行人对单一客户销售单价毛利率后可能会采取针对性的竞争措施，将严重损害发行人利益，进而影响发行人盈利水平。因此发行人对主要客户的毛利率属于发行人的商业机密信息。

3、商业秘密的决策程序

2023年6月5日，发行人董事长胡衡沅作出董事长决定，鉴于上述客户采购的

产品属于客户核心生产数据，公示它会将客户部分核心生产机密暴露给竞争对手和其他利益相关方，对客户产生不利和不易控制的影响，同意发行人就该客户信息在招股说明书中申请豁免披露。

2023年9月8日，发行人董事长胡衡沅作出董事长决定，鉴于各供应商给予发行人的返点比例属于供应商价格体系的核心保密信息，公示它会将供应商的定价情况、优惠政策及磋商条件等核心信息暴露给竞争对手和其他利益相关方，将会对供应商在其市场领域的竞争地位产生不利影响，严重损害发行人与供应商之间的合作关系，同意发行人就该返点比例信息在本次申报文件中申请豁免披露。

2023年10月19日，发行人董事长胡衡沅作出董事长决定，鉴于发行人对主要客户的毛利率属于发行人重要的商业机密，公开披露后将不利于发行人业务开展时的价格谈判，且竞争对手可能会采取针对性的竞争措施，将严重损害发行人利益，同意发行人就该毛利率信息在本次申报文件中申请豁免披露。

综上，就上述客户信息、供应商返点比例及主要客户毛利率信息属于商业秘密事项，发行人已根据与该客户及供应商的约定、内部管理制度并经内部决策程序予以认定。

（二）申请豁免披露的信息是否属于已公开信息或者泄密信息；相关信息披露文件是否符合《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第57号——招股说明书》及相关规定要求，豁免披露是否对投资者决策判断构成重大障碍

根据发行人的说明及上述客户、供应商的确认，发行人及上述客户、供应商已制定并严格执行信息披露管理制度及保密要求，发行人申请豁免披露的相关信息尚未发生泄露，不属于已公开信息或者泄密信息。

发行人申请豁免披露的相关信息均为发行人客户、供应商的商业秘密。发行人信息披露文件已按照《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第57号——招股说明书》及相关规定要求进行编制，从满足投资者投资判断的需要出发，在招股说明书等文件中充分披露重大合同的合同标的、合同金额、履行情况等对投资者价值判断有重大影响的信息，在保守商业秘密基础上最大程度提高披露质量。

对于申请信息豁免披露的事项，发行人也已采取了替代方案对相关信息进行了披露。豁免披露后的信息不影响投资者对发行人基本信息、财务状况、经营成果、公司治理等方面的了解，不会对投资者的决策判断构成重大障碍。

综上，发行人豁免申请的内容符合《证券期货法律适用意见第 17 号》第六条的规定，豁免披露后的信息不会对投资者决策判断构成重大障碍。

第二部分、中介机构核查意见

一、核查程序

针对上述事项，保荐机构、申报会计师、发行人律师执行了以下核查程序：

- 1、查阅申请信息披露豁免信息相关的合同及保密协议；
- 2、查阅发行人官网，并对发行人相关新闻报道等互联网信息进行检索，确认申请豁免的信息是否已对外公开；
- 3、查阅发行人《信息披露管理制度》《保密制度》等商业秘密管理相关制度及员工劳动合同模板；
- 4、取得发行人关于有关信息属于商业秘密的说明及客户、供应商对该说明的确认；
- 5、查阅关于信息披露豁免的董事长决定。

二、核查意见

经核查，保荐机构、申报会计师、发行人律师认为：

发行人相关信息披露豁免申请符合《证券期货法律适用意见第17号》第六条可以豁免披露的情形，豁免披露后的信息不会对投资者决策判断构成重大障碍。

18.7 请保荐机构自查与发行人本次公开发行相关的重大媒体质疑情况，并就相关媒体质疑发表明确核查意见。

【问题回复】

一、保荐机构自查与发行人本次公开发行相关的媒体质疑情况

自发行人首次公开发行股票并上市的申请于 2023 年 6 月 29 日获上交所受理并公开披露相关信息以来，保荐机构对媒体的相关报道进行了持续关注。经核查，媒体主要关注要点如下：

序号	发布日期	文章标题	所属媒体	主要关注点	基本情况
1	2023/7/12	“背靠” 微软， 昆仑联通冲刺 上交所主板！3 年营收超 50 亿 元	智东西	昆仑联通业务 稳健，但存在毛 利率下降、采购 集中度高、研发 投入金额占比 不足等风险	披露审核情 况并对招股 说明书及公 开披露内容 进行简单摘 录
2	2023/6/30	北大毕业生创 业 25 年冲击主 板 IPO，昆仑联 通年入 20 亿元、 无战投	乐居财经	昆仑联通不存 在战略投资者 持股的情形，最 近一年也不存 在新增股东	披露审核情 况并对招股 说明书及公 开披露内容 进行简单摘 录
3	2023/6/29	昆仑联通：拟冲 刺上交所主板 IPO 上市，预计 投入募资 5.38 亿元，近年毛利 率走低	界面新闻	毛利率存在进 一步下降风险， 采购集中度较 高，应收账款规 模较大	披露审核情 况并对招股 说明书及公 开披露内容 进行简单摘 录
4	2023/8/16	创始人回归，这 个 IPO 给出财务 总监位子	乐居财经	对公司大客户 身份存疑、采购 集中度较高、业 绩依赖单一业 务、毛利率下滑 落后行业均值	披露审核情 况并对招股 说明书及公 开披露内容 进行简单摘 录
5	2023/8/24	出走七年，创始 人回归 IPO 企业 任财务总监！	CFO 职业 圈	引述了招股书 中创始人之一 晋健七年后回 归昆仑联通并 担任财务总监	披露审核情 况并对招股 说明书及公 开披露内容 进行简单摘 录
6	2023/9/1	让利扩张三年	预审 IPO	毛利率下滑、研	披露审核情

		营收超 50 亿， 昆仑联通毛利 率下滑		发费用率低于 行业均值	况并对招股 说明书及公 开披露内容 进行简单摘 录

二、保荐机构核查情况

针对上述媒体的普遍关注点，保荐机构的主要说明及核查情况如下：

（一）存在毛利率下降的风险

1、媒体质疑的基本内容

报告期内，公司综合毛利率分别为 15.30%、15.32%、13.36%和 14.16%，综合毛利率有所下降主要系报告期内 IT 基础架构解决方案业务毛利率出现一定下滑，导致其毛利率贡献值有所下降。公司已在招股说明书“第六节 财务会计信息与管理层分析”之“八、经营成果分析”之“（三）毛利及毛利率分析”处对公司毛利率贡献情况、变动情况及公司与同行业毛利率对比情况进行了详细披露与分析。

2、保荐机构核查意见

关于毛利率持续下降的风险，详见本问询回复“8.关于营业成本和毛利率”之“第一部分、发行人说明”之“四”相关内容。此外，发行人已在招股说明书“第三节 风险因素”之“一、（一）财务风险”之“3、毛利率下滑风险”中披露了毛利率进一步下降的风险。

（二）供应商集中度较高

1、媒体质疑的基本内容

报告期内，公司前五名供应商采购金额分别为 59,897.53 万元、71,313.60 万元、85,003.09 万元和 37,610.61 万元，占当期采购总额的比例分别为 52.98%、51.32%、48.60%和 49.15%，其中向第一大供应商微软直接采购金额占采购总额的比例分别为 15.60%、12.66%、14.57%和 13.65%，采购集中度相对较高。

2、保荐机构核查意见

经核查，公司供应商集中度较高主要系公司上游主要的原厂商均为国内或国际知名的软硬件原厂商，公司与其均保持长期稳定的合作关系。且公司已在招股说明书“第三节 风险因素”之“一、（二）经营风险”之“2、供应商集中的风险”中披露了供应商集中的风险。

（三）研发投入占营业收入比例较低，研发费用率低于行业均值

1、媒体质疑的基本内容

报告期内，公司研发费用分别为 2,363.11 万元、3,106.59 万元、3,528.02 万元和 1,609.57 万元，占营业收入的比重分别为 1.78%、1.88%、1.71%和 1.76%，研发投入占营业收入比例较低。公司已在招股说明书“第六节 财务会计信息与管理层分析”之“八、经营成果分析”之“（四）期间费用分析”之“3、研发费用分析”处对公司与同行业研发费用率比较情况进行了披露。

2、保荐机构核查意见

经核查，保荐机构认为报告期内公司研发费用率低于同行业平均水平，主要系：一方面，公司研发领域与同行业可比公司不同，例如，神州信息的金融行业业务占比最高，实力较强，持续研发包括银行核心、监管报送、数字钱包等产品的升级与迭代；另外一方面，公司所处发展阶段与同行业上市公司也不同，同行业可比公司均为上市公司，资本实力和研发人才的吸引力相对更强，而公司正处于成长期，资本实力尚不及同行业可比公司，在资金较为有限的情况下需要考虑技术研发与业务经营的平衡性，研发投入相对有限。

虽然公司研发费用率低于同行业可比公司，但公司一直高度重视技术研发与创新，随着业务规模的增长，公司持续增加研发投入，不断提高研发水平，保证公司的持续发展。总体来看，公司研发水平与公司经营发展规模相符。

（四）应收账款余额较大

1、媒体质疑的基本内容

报告期各期末，公司应收账款账面余额分别为 22,410.72 万元、36,256.45 万元、62,774.13 万元和 44,025.21 万元，占同期营业收入的比例分别为 16.91%、21.96%、30.37%和 48.06%。公司应收账款增速较快主要系公司业务发展较快，

新增客户较多，以及公司原有客户业务规模不断扩大所致。公司已在招股说明书“第六节 财务会计信息与管理层分析”之“九、资产质量分析”之“（二）流动资产结构及变化分析”之“3、应收账款”处对公司应收账款构成、账龄、坏账准备计提、应收账款与同行业可比公司对比及应收账款主要客户情况进行了详细披露与分析。

2、保荐机构核查意见

关于报告期内应收账款增长的原因，详见本问询回复“9.关于应收账款”之“第一部分、发行人说明”之“一”相关内容。发行人已在招股说明书“第三节 风险因素”之“一、（一）财务风险”之“1、应收账款坏账风险”中披露了应收账款坏账风险。

（五）对公司新增大客户身份存疑

1、媒体质疑的基本内容

FORTUNE GLOBAL 是一家于 2020 年成立于中国香港的私人股份有限公司，通过开展“中间商”业务，迅速晋升为发行人 2022 年第三大客户，引起媒体关注。

2、保荐机构核查意见

FORTUNE GLOBAL，作为 IDC 建设服务商，能够在全球范围内落地实施数据中心的相关产品。2022 年公司在了解字节跳动海外主体网络传输有相关需求的背景下，向诺基亚贝尔采购相关产品。由于发行人中国香港子公司尚未设立，公司采购产品后，销售给 FORTUNE GLOBAL，由 FORTUNE GLOBAL 最终销售给字节跳动海外主体并安装。

经核查，上述交易系为满足公司自身经营需求的合理情况，具有真实业务需求，相关交易具有商业合理性，不涉及关联交易，不存在利益输送或其他利益安排。

三、中介机构核查意见

（一）核查程序

针对上述事项，保荐机构执行了以下核查程序：

- 1、持续关注媒体报道，所关注的媒体范围包括国内主要财经报道、杂志、财经网站（大型门户网站及专业财经网站）、公众号以及知名微博、知名博客等新媒体，使用关键字在互联网搜索相关媒体报道，关注与发行人有关的媒体报道；
- 2、查阅负面报道的具体内容，并对媒体质疑内容进行分析和核实。

（二）核查意见

经核查，保荐机构认为：

发行人针对截至本问询回复签署日媒体质疑的相关事项进行了真实、准确、完整的信息披露，不存在虚假记载、误导性陈述与重大遗漏的情形，相关风险因素已在招股说明书进行了提示。

保荐机构关于发行人回复的总体意见

对本回复材料中的发行人回复（包括补充披露和说明的事项），本保荐机构均已进行核查，确认并保证其真实、完整、准确。

（以下无正文）

（本页无正文，为北京昆仑联通科技发展股份有限公司《关于北京昆仑联通科技发展股份有限公司首次公开发行股票并在沪市主板上市申请文件的审核问询函的回复》之签章页）

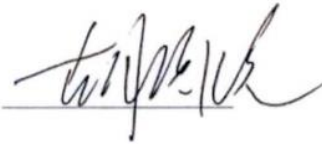
北京昆仑联通科技发展股份有限公司



发行人董事长声明

本人已认真阅读北京昆仑联通科技发展股份有限公司本次审核问询函回复的全部内容，确认审核问询函回复内容真实、准确、完整，不存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏。

发行人董事长签名：



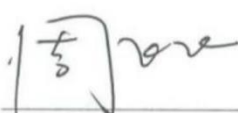
胡衡沅

北京昆仑联通科技发展股份有限公司

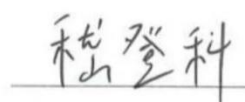


2023年10月20日

（此页无正文，为东方证券承销保荐有限公司《关于北京昆仑联通科技发展股份有限公司首次公开发行股票并在沪市主板上市申请文件的审核问询函的回复》之签字盖章页）

保荐代表人签名： 

周飞飞



嵇登科

东方证券承销保荐有限公司

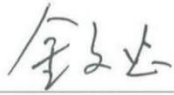


2023年10月20日

保荐机构（主承销商）董事长声明

本人已认真阅读北京昆仑联通科技发展股份有限公司本次审核问询函回复报告的全部内容，了解报告涉及问题的核查过程、本公司的内核和风险控制流程，确认本公司按照勤勉尽责原则履行核查程序，本次审核问询函回复报告不存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对上述文件的真实性、准确性、完整性、及时性承担相应法律责任。

董事长签名：



金文忠

东方证券承销保荐有限公司

2024年10月20日

保荐机构（主承销商）首席执行官声明

本人已认真阅读北京昆仑联通科技发展股份有限公司本次审核问询函回复报告的全部内容，了解报告涉及问题的核查过程、本公司的内核和风险控制流程，确认本公司按照勤勉尽责原则履行核查程序，本次审核问询函回复报告不存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对上述文件的真实性、准确性、完整性、及时性承担相应法律责任。

法定代表人、首席执行官签名：


崔洪军

东方证券承销保荐有限公司

2023年10月20日